

Схема в настоящих условиях		Будущая схема	
Фундаментальная наука	Местные власти	ФН	МВ
СО РАН	Коммерциализи- рованная наука Бизнес	СО РАН	Б

СО РАН — ФН: бюджетное финансирование

СО РАН — СКС: сокращение бюджетного финансирования, передача собственности

Бизнес — ФН: аренда помещений, оборудования, выкуп собственности, плата за услуги, целевое финансирование, гранты, совместные инвестиции (партнерства)

Бизнес — МВ: налоги, аренда, выкуп собственности, благотворительность

Бизнес — СО: заказы на строительство, дивиденды от акций, аренда и выкуп собственности.

Суть схемы в том, что в данное время основным источником средств для всего региона выступает СО РАН, однако его возможности, как мы выяснили, иссякают. СО не сможет на прежнем уровне поддерживать и фундаментальную науку и социальную инфраструктуру. Поэтому в перспективе в эти функции активно может и должен включиться местный региональный бизнес, который станет источником дополнительных средств и для науки, и для местных властей (т.к. увеличится налоговая база).

При передаче части собственности ремонтно-строительной базы районным властям от СО РАН, первые получают гораздо больше возможностей более эффективного распоряжения ею, получения от нее дополнительных доходов в местный бюджет. Основным же источником генерирования прибыли становятся коммерческие или квазикommerческие структуры, однако, по крайней мере, на первом этапе (2-3 года) рассчитывать на то, что они окажут существенную подпитку фундаментальной науки вряд ли реалистично. Это может произойти только при очень высокой степени интеграции науки и производства.

Что же касается Варианта СЭЗ "Технополис", то он потребует значительно большей проработки и решений на уровне правительства России. Для г.Новосибирска (в отличие, например, от г.Зеленограда) согласование будет осложняться тем, что здесь, помимо интересов крупных государственных ведомств и муниципальных властей, присутствуют еще и интересы такой силы, как СО РАН, и примыкающих к нему организаций. В то же время, реально оценивая ситуацию, свои возможности и перспективы, СО РАН может быть заинтересовано именно в таком варианте развития, т.к. в таком случае это может стать первой в России СЭЗ, созданной при непосредственном участии РАН.

Здесь важен сейчас вопрос инициативы и времени. Помимо лоббирования в правительстве, инициативной группе по разработке этого сценария целесообразно параллельно выходить напрямую на зарубежных партнеров с предложениями совместных разработок, продажу технологий, взаимодействия кадров и т.д. Это создаст некоторое давление на власти за счет агрессивного предложения собственных услуг зарубежным фирмам. Учитывая явную озабоченность Запада утечкой ряда специалистов из России (особенно физиков) и намечающееся желание оказать им финансовую поддержку у нас в стране (оплата в валюте, возможности хранения заработанных средств в иностранных банках), прорабатывать и эти варианты соглашений.

Для реализации концепции СЭЗ "Технополис" потребуются на первом этапе следующие документы (см. приложение 2).

- 1) О первоочередных мерах по развитию СЭЗ (постановление правительства России).
- 2) Положение о СЭЗ.
- 3) Положение об Административном комитете СЭЗ.
- 4) Положение об иностранных инвестициях.
- 5) Положение о порядке регистрации предприятий и организаций на территории СЭЗ.
- 6) Положение об осуществлении экспортно-импортных операций в СЭЗ.
- 7) Положение об участниках СЭЗ.
- 8) Положение о Фонде развития СЭЗ.

ВЫВОДЫ

1) Реализация концепции во многом зависит от законодательного решения о демонаполизации собственности СО РАН и передачи ее части муниципальным органам и другим организациям.

2) Наиболее перспективным представляется вариант создания СЗЗ "технополис", однако и в данном случае ставка на быстрое и масштабное привлечение иностранных инвесторов вряд ли оправдана из-за в целом низкой инвестиционной привлекательности зоны высокого уровня общественного экономического и политического риска, отсутствия полноценного механизма правовых гарантий и стабильного регулирующего предпринимательство режима и т.д. Более оправдан расчет на незначительные (особенно на начальной стадии) инвестиционные инъекции в уникальные разработки и "ноу-хау".

3) Для этого необходима более тщательная технико-экономическая экспертиза концепции технополиса (СЗЗ) с учетом нового уровня цен, инфляционных ожиданий, кредитной политики, хода приватизации, изменений в налоговом регулировании и т.д.

4) Концепция инкубатора должна быть также еще более уточнена, особенно в части, касающейся анализа рынка, прав собственности, механизмов участия в прибылях.

5) Поскольку одним из основных станет вопрос о выявлении спроса на научные идеи и разработки, представляется целесообразным организация и развитие в зоне биржи наукоемких технологий и интеллектуальной собственности. Она станет четким барометром, дополнительным важным механизмом анализа рынка, способом рекламы уже имеющихся разработок.

6) Вопрос о рекламе СЗЗ "технополис" и ее продукции в стране и за рубежом заслуживает особого внимания. Академгородок уже сейчас обладает возможностями не пассивной реакции на рынок, а разработки активной стратегии предложения, формирования рынка, т.ч. и международного. Без этого рассчитывать на успех будет довольно сложно.

ПРИЛОЖЕНИЕ.

Некоторые особенности зарубежного опыта развития технополисов

Технополис (Т) — это территориально компактный научно-производственный, образовательный и жилой комплекс, обеспечивающий здоровый жизненный, культурный и экономический климат для развития передовых технологий. Типичный Т включает в себя 3 зоны: промышленную, научно-образовательную и жилую. В состав Т могут входить несколько городов, а также "технокоридор", включающие в себя транспортные, аграрные и иные объекты.

В качестве критериев Т выделяются:

- необходимость формальных или операционных связей с ВУЗом или крупным исследовательским центром;
- направленность на поощрение формирования и выращивания наукоемких видов бизнеса;
- наличие функции управления, которая осуществляет процесс передачи технологий и деловых навыков между организациями.

Каждый Т имеет свою долгосрочную миссию, смысл которой — разработка определенного класса новейших фундаментальных технологий. Необходимыми слагаемыми успеха любого Т являются:

- инфраструктура (экология, транспорт, жилье, социокультурная среда);
- критическая масса творческих кадров и их мобильность;
- эффективная организация и управление.

Т — это по существу оранжерея предпринимательства и нововведений. В нем постоянно должны возникать новые виды бизнеса. Это, в свою очередь, предполагает необходимость наличия научно-экспериментальной и производственной базы, а также образовательных центров.

Существуют разные подходы к привлечению капитала и материальных ресурсов в Т. Извне это обычно делается с помощью образования консорциума (партнерства) фирм часто с участием региональных и местных властей и образование в результате соответствующего фонда. Возможно также аккумуляирование внутренних ресурсов: функционирующих в Т фирм, банков, местного бюджета.

Например, финансирование научных парков в Великобритании осу-

существляется на 29% за счет компаний-выходцев или фирм внутри самого парка; на 23% из местного бюджета; на 20% за счет государственных органов (фондов) развития; на 19% через банки (6).

Что касается характерных фирм, так или иначе связанных с технополисами, то 34% из них уже действовали ранее, но переместились в эту зону; 21% были вновь созданными в самом Т; 20% — дочерние предприятия крупных фирм из других регионов; 12% — фирмы-отпрыски от университетов. Причем из всех этих фирм только 5% имели свою собственность (недвижимость) в зоне парка, а остальные существуют на арендных отношениях. Характерно и то, что большинство успешных фирм здесь (80%) имеют более 10 постоянных покупателей, тем самым специализация и рынок достаточно хорошо определены.

Формирование Т — не разовое событие. Это сложный процесс эволюции, длящийся подчас десятилетиями, проходящий свои собственные фазы развития, сталкивающийся и с кризисными ситуациями. Прооцениваются 2 основные фазы при создании Т. В рамках первой — институциональной — создается инфраструктура Т, появляются первые фирмы, которых привлекает данная зона. Вслед за ними обустриваются и другие в основном мелкие компании. Вторая — "предпринимательская" фаза — обычно начинается через несколько лет. На ней происходит бурный рост Т, привлечение в него капитала в значительных масштабах. На первой фазе рост занятости либо практически отсутствует, либо очень незначителен. Новые рабочие места возникают в основном вследствие развития инфраструктуры. Существенное увеличение числа рабочих мест происходит во второй фазе развития, когда созревают и набирают силы внутри Т новые фирмы.

Формирование Т немислимо без координации участников со стороны органов местной и региональной власти. Исключительное значение для успеха Т имеет творчески мыслящая власть, ее приверженность идее Т, готовность к диалогу с наукой, бизнесом и общественностью. В компетенции местной власти обеспечение таких факторов как колорит города, его духовный и душевный комфорт, взаимное доверие властей и населения, властей и бизнеса. Особенно важны способности привлекать и закреплять в Т кадры, поощрять всевозможные контакты и обсуждения, строить воспитательную стратегию для молодого поколения, ориентируясь на высокую миссию технополиса и его культуру.

Механизмом выращивания новых фирм в Т становятся инкубаторы. (И) (3). Значительное развитие эта концепция получила лишь в 80-е годы. Инкубатор — это небольшая организация (5-30 человек), в которой

создаются особо благоприятные условия (помещение, оборудование, услуги, консультации и т.п.) для профессиональной подготовки и открытия своего дела.

Первые И создавались в США при активном использовании государственных кредитов и субсидий, за счет выпускаемых в штатах и на местах облигаций промышленных компаний и доходов от инфраструктурных объектов. И хотя всего в середине 80-х годов 54,5% И был создано в частном секторе, немалая часть - 30,1% - образовалась при участии государственных органов разного уровня (в том числе 22% были созданы местными органами). Для большинства И (80,6%) характерны те или иные связи с университетами и исследовательскими центрами, хотя непосредственно при них создано их лишь 9,8%. Эти связи обусловлены тем, что именно от университетов часто отпочковываются небольшие компании (до 10 человек), занимающиеся коммерческой разработкой каких-либо новых идей. Те же И, которые активно поддерживаются государством, создаются прежде всего с целью увеличения занятости в регионе и решения проблем его экономического развития.

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ

"УТВЕРЖАЮ"

Председатель Совета
Директоров ИНЭС

А. И. Агеев

"26" 1992 г.

Технико-экономическое обоснование путей развития Академгородка
(Советского района г. Новосибирска) и изменения его административно-
территориального статуса в новых условиях.

Февраль 1992



СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Предисловие	3
I. Анализ конкурентных преимуществ и недостатков в НИЦ	4
II. Концепция инкубатора	8
III. Оценка сценариев. Вариант технополиса	11
IV. Выводы	14
V. Приложение "Некоторые особенности зарубежного опыта развития технополисов	15

Предисловие

Предлагаемая концепция развития НИЦ основывается на анализе материалов г.Новосибирска в 1991 г., на исследованиях зарубежного опыта организации и функционирования технопарков и "инкубаторов", на некотором опыте и наработках, полученных в результате организации свободной экономической зоны "Технополис" в г.Зеленограде.

Ускорившийся процесс перехода к рыночной экономике, сопровождающийся сильной инфляцией, хозяйственно-политической и социальной нестабильностью, возрастанием угроз снижения или даже разрушения научно-технического потенциала России требует решительных кардинальных действий по реорганизации всей научно-производственной деятельности. Данный материал описывает возможный, на наш взгляд, наиболее приемлемый сценарий реформирования НИЦ. При этом мы сознательно не акцентировали много внимания на достаточно полном анализе ситуации в регионе, а постарались, во-первых, выделить ключевые болевые точки, во-вторых, уточнить концепцию "инкубатора" и, в-третьих, обосновать идею превращения района в технополис с режимом свободной экономической зоны и соответственно с особым хозяйственно-правовым статусом.

Приводимый в приложении зарубежный опыт может дать подсказки некоторых организационно-экономических решений, но при этом следует помнить, что почти все они являются результатом функционирования зрелого и развитого рынка капиталов, технологии, научных идей, современной инфраструктуры и т.д., т.е. всего того, что только предстоит создать в России.

I. Анализ конкурентных преимуществ и недостатков ННЦ.

Данные ряда комплексных исследований состояния дел и характеристик различных элементов ННЦ, проведенных в 1991 г. (1), позволяют сделать однозначный вывод о том, что ННЦ находится в кризисной фазе своего развития. Накопленные за многие годы научный потенциал (знания, ноу-хау, организация, ресурсы), традиции, социокультурная и территориальная целостность и особый дух, т.е. все то, что составляло очевидные преимущества центра, под влиянием целого ряда условий и факторов нынешнего положения в стране начинает стремительно исчезать. На этом фоне, с другой стороны, слабо пока просматриваются пути и стратегия формирования перспективных и долговременных факторов конкурентоспособности всего региона и, наоборот, нарастают негативные тенденции и процессы.

Ситуация в СО РАН в целом характеризуется следующими особенностями:

- сокращением бюджета, что, по оценкам, может привести в 1992 г. к увольнению 40-50% научных сотрудников и даже закрытию ряда институтов; нехватке средств для обновления стареющих фондов;
- появлением достаточно определенной и во многом однородной безработицы в научной среде;
- значительным оттоком научных кадров как за рубеж, так и внутри страны (преимущественно в коммерческую деятельность) при сокращении прироста новых научных сил;
- отсутствием пока реальных перспектив на значительные научно-технические заказы из государств СНГ;
- отсутствием в регионе достаточно нормальной единой организационно-экономической инфраструктуры, способствующей упорядоченному развитию мелкого бизнеса и накоплению необходимых средств;
- нарастанием и обострением социальных проблем.

При оценке района с точки зрения его инвестиционной привлекательности (что является обобщающим критерием конкурентоспособности) по общепринятым в мировой практике критериям, ситуация будет выглядеть следующим образом.

1) Если исходить из научного потенциала, то район может быть действительно привлекательным, т.к. в России не так много центров та-

кого масштаба и уровня. В то же время, отраслевая структура явно односторонняя, производственно-промышленная деятельность развита слабо.

2) Существенным недостатком является фактическое отсутствие конкуренции, высока степень монополизации со стороны СО РАН (на недвижимость, интеллектуальную собственность, другие ресурсы), преобладание государственной собственности. При этом, правда, 1990-1991 гг. был отмечен достаточно существенный рост числа предприятий (с 365 до 946), из которых более половины может быть приравнено к новым негосударственным формам. Однако, по оценкам экспертов района, пик регистрации новых фирм достигнут и может продлиться не более половины года, а в реальной ситуации сильных гиперинфляционных ожиданий и ценовой неэластичности производства, не исключена и остановка этого роста и даже спад, что уже показали ежемесячные данные за 1991 г. (сентябрь - 51 зарегистрированное предприятие, декабрь - 38).

3) Динамика производства после быстрого роста в 70-е годы и начале 80-х, также значительно снизилась до 1,5-3% в год в лучшем случае.

4) Если ранее спрос на продукцию СО РАН и САС был достаточно устойчивый, то с 1992 г. портфель заказов значительно опустел (по оценкам, на 40% в САС и на 60% в СО). В связи с этим финансовое положение организаций-монополистов плохое, возникают проблемы с поставками стройматериалов из других регионов по новым ценам, невозможности приобретения современного (в т.ч. импортного) оборудования и т.п.

5) Барьеры входа в регион достаточно высоки из-за высоких цен аренды помещений, ведомственности инфраструктуры, невозможности строительства новых объектов без согласования с СО и САС, бюрократических процедур.

6) Совместная предпринимательская деятельность развита слабо. В 1991 г. зарегистрировано несколько небольших СП.

7) Патентно-лицензионная деятельность развита недостаточно.

8) Стратегия СО и САС носит явно монополистический характер (ценовой диктат).

9) Уровень квалификации и опыт в предпринимательских структурах довольно низкий, опыта маркетинга в госструктурах почти нет.

Все это позволяет сделать несколько принципиальных выводов.

Во-первых, район находится в относительно невыгодной конкурентной позиции и его инвестиционная привлекательность в целом невелика. Между тем именно от этого фактически будет зависеть дальнейшая судьба Академгородка, а главным станет вопрос об источниках, формах и харак-

тере привлечения средств для развития, модернизации, приращения потенциала, повышения качества жизни. В этой ситуации надежды на скорое и масштабное привлечение иностранного капитала и продажу научных результатов с адекватной отдачей для НИЦ в целом могут быть не оправданы.

Во-вторых, модель Академгородка тридцатилетней давности ("академоцентристская") пришла к своему объективному пределу и совершенно не соответствует жестким условиям рыночной экономики. Более того, она изначально была, видимо, ограниченной в долгосрочной перспективе, т.к. ее характеризовали все общие пороки НТП в стране: сверхцентрализация, монополизм, секретность, "крепостное" закрепление сотрудников, отсутствие действенных мотивов и стимулов связи с промышленностью и конкуренции. Причем, не сработала в полной мере ни научная сторона этой модели, ни идея удержания всего хозяйства в руках СО, ни механизм управления НИЦ, содержания и развития собственности. Организационно эта модель стала в условиях рынка не эффективной, финансово-недостаточной и убыточной, научно-стагнирующей, теряющей свои преимущества, социокультурно не стимулирующей к творчеству и благосостоянию, инвестиционно не привлекательной.

В-третьих, реформу в целом следует начинать с изменения всей концепции НИЦ в сторону ее децентрализации, демонополизма, деконцентрации собственности в одних руках к многостороннему, деловому партнерству разных равноправных субъектов и форм собственности, к новым механизмам согласования интересов науки, бизнеса и коммун, подкрепленным соответствующей экономической, организационной и правовой базой.

В-четвертых, известно, что благополучие любой структуры, занимающейся фундаментальной наукой, прежде всего зависит от внешних (в нашем случае преимущественно госбюджетных) источников финансирования. Если проследить жизненный цикл НИЦ, то нетрудно увидеть, что его расцвет, а затем впадение в кризис четко соответствуют уровню бюджетного дефицита. В условиях фактического отсутствия в регионе "страхующего" механизма поддержки фундаментальной науки перспективы сохранения и развития здесь конкурентных преимуществ в настоящий момент без государственного финансирования выглядят нереальными. Однако получить эти средства, вероятно, возможно только перераспределением бюджета, его максимальным "облегчением" за счет сокращения ненаучной (необслуживаемой науки непосредственно) деятельности СО РАН, реорга-

низация собственности и всего хозяйства ННЦ. Параллельно с этим требуется интенсивное формирование внебюджетных источников финансирования науки, их образования за счет коммерческой деятельности, привлечения капитала промышленности и банков под реализацию определенных проектов, представляющих взаимный интерес.

Таким образом, предстоит радикальная смена всей идеологии развития ННЦ. Коммерциализация науки — это объективный процесс, который, однако, должен быть контролируемым и направляемым, чтобы избежать его деструктивных последствий.

II. Концепция инкубатора.

Главное в любом из возможных вариантов дальнейшего развития Академгородка — это:

- а) сохранение уровня научных исследований и разработок при одновременном сбалансировании научной и коммерческой деятельности;
- б) обеспечение управляемости объектов в целом, необходимый уровень организации;
- в) поддержание социального баланса и уровня жизни в районе.

Одним из возможных и весьма перспективных вариантов организации внутри региона является инкубатор нового бизнеса. Однако на деле концепция такого инкубатора может столкнуться со значительными сложностями.

1) Главным образом необходимо точно определить его цели и задачи. Инкубатор может принимать к себе не только сложившиеся творческие коллективы, уже имеющие результаты, но и группы, только выдвигающие перспективные и потенциально коммерчески выгодные идеи. Безусловно, одной из задач должно быть создание соответствующей среды для разработки новых научных идей, создания технологий и поддержки самих разработчиков. Но этим, конечно, ограничиваться нельзя. Главными целями любого Инкубатора должны быть:

- а) формирование в регионе стабильной базы для возникновения и развития мелкого и среднего наукоемкого бизнеса;
- б) научное, экономическое и социокультурное развитие региона в целом, превращение его в общенациональный центр притяжения мозгов, идей, капитала, технологии (3,4,5).

Поэтому с самого начала в концепцию должна быть заложена ориентация на создание новых фирм, на формирование конкурентной среды. Инкубатор очень проиграет (особенно в наших условиях невосприимчивости нововведений), если ставка будет сделана только на передачу разработок в другие фирмы.

2) Особенно с учетом жестких бюджетных ограничений, ключевым станет вопрос о первоначальном финансировании проекта. Рассчитывать при этом на значительное государственное финансирование, добровольные и благотворительные взносы крупных юридических лиц т.п. не приходится. Значит речь может идти только о взаимном и долгосрочном инте-

ресе совокупности организаций - г.Новосибирска, Сибири и России в целом, зарубежных фирм. Т.е. речь идет о механизмах участия в капитале и прибылях а) самого инкубатора; б) выпускаемых им фирм; в) от продажи разработанной в инкубаторе технологии (если арендаторы реализуют лишь определенный проект, без последующего образования фирмы) (см.приложение I).

3) Если под этим углом зрения проанализировать внутренние возможности прежде всего Академгородка, то они выглядят незначительными. Инвестиционный потенциал и налоговая база мелкого бизнеса пока малы, СО РАН и САС испытывают значительные финансовые трудности, другие предприятия зоны, думается, слабо заинтересованы в специфической наукоемкой продукции, которая станет объектом коммерциализации. К тому же пока в регионе существует разрыв науки и промышленности.

В этой ситуации, видимо, наиболее приемлемыми формами организации Инкубатора с финансовой точки зрения является либо образование фонда (с участием всех заинтересованных в развитии зоны организаций - СО, САС, Райсовета, бизнеса), либо создание ограниченного инвестиционного партнерства. В первом случае образуется стартовый капитал, необходимый для осуществления первых трех фаз проекта: исследовательской, строительства, оборудования Инкубатора. Последующие средства будут поступать от аренды помещений и предоставления услуг.

Второй вариант предпочтительнее, т.к. создаются устойчивые мотивации получения доходов от продажи технологии. Организационно партнерство оформляется в виде акционерного общества.

В уставе этого АО должны быть не только закреплены доли участников, определены руководящие органы инкубатора и механизм его деятельности, но и права инвесторов на определенную долю акций или прибыли от коммерциализации разработок после выхода из инкубатора. Также должны быть оговорены вопросы владения, распоряжения и пользования собственностью (землей, недвижимостью, оборудованием, "ноу-хау", знаменами).

Так, земля и недвижимость (в случае их передачи из ведения ведомств) могут оставаться в собственности райсовета и рассматриваться как его вклад (при наличии соответствующей стоимости оценки) в партнерство, но может арендоваться или быть выкуплена как самим партнерством, так и новыми фирмами при условии ее производственного использования, но не для спекуляции. Недвижимость и оборудование могут быть собственностью инкубатора и либо сдаваться в аренду, либо при-

носить доходы от гостиниц, мест общественного питания, культурно-оздоровительных центров и т.п. Интеллектуальная собственность должна принадлежать не инкубатору, а тем, кто ей владеет, т.е.:

а) новым фирмам в случае их отделения и независимой хозяйственной деятельности;

б) коллективам ученых и разработчиков из институтов в случае реализации отдельных проектов;

в) филиалам крупных фирм или СП, вложившим свои средства в поддержку разработчиков и доведение идей до коммерческой стадии.

4) Важное место в концепции инкубатора занимают моменты, связанные с выявлением профиля клиентов инкубатора, а главное с анализом потенциального рынка. Часть из них может быть прояснена на стадии выбора и привлечения источников финансирования. Здесь инвесторы могут сами разработать критерии для приема в инкубатор клиентов в соответствии со своими целями и задачами. Впоследствии, когда рынок инкубатора станет более определенным, систему критериев приема и выхода нужно будет скорректировать.

[[[. Оценка сценариев. Вариант технополиса.

Можно предусмотреть несколько сценариев развития ННЦ. Вариант выделения района в самостоятельный город мог бы быть привлекательным, если бы не серьезные бюджетные и организационные проблемы, стоящие на его пути, а также отсутствие серьезного мотивирующего предпринимательского эффекта. Данная идея может быть гораздо более привлекательной, если речь пойдет о создании в районе технополиса как особой территориальной целостности, причем еще и в режиме свободной экономической зоны. Без этого все попытки и какого-либо масштабного привлечения капитала (в т.ч. и иностранного) кажутся мало убедительными. Это, конечно, не означает, что реализация такой идеи будет простой и дешевой (особенно в современных условиях), но эффект и притягательная сила ее для разных участников может быть гораздо выше.

Идея технополиса, помимо всего прочего, позволяет сформировать не один, а несколько инкубаторов разных типов. Причем первые из них, наверное, можно создавать на базе институтов или КБ, не теряя времени на строительство и обустройство новой территории. Пусть эти инкубаторы будут не столь масштабны, как проект на новой территории, но они позволят задействовать уже имеющийся сейчас потенциал, привести к созданию новых наукоемких фирм в ближайшей перспективе, повысить доходы ученых и разработчиков, открыть для них новые возможности. Принципиально схема таких инкубаторов от описанной выше ничем не отличается.

В данном случае важен еще и тот момент, что в зоне технополиса необходимо быстрее сформировать источники генерирования финансовых средств. Если оценить основных участников системы взаимодействий в технополисе и возможные финансовые потоки между ними, то картина будет выглядеть приблизительно следующим образом.