

Гладка О.М.,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління проектами ДРІДУ НАДУ

Академічний інкубатор інноваційного підприємництва та місцевого розвитку – шлях реалізації інноваційних проектів

Розкрито сутність академічних інкубаторів підприємництва, визначено їх функції та засади діяльності на прикладі Академічного інкубатора інноваційного підприємництва та місцевого розвитку Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України, що є продуктом спільного польсько-українського проекту “Підтримка розвитку академічних бізнес-інкубаторів в Україні”.

Ключові слова: академічний інкубатор, підприємництво, інновація, інноваційний проект, інвестиції, фандрайзинг, грант.

Гладкая Е.Н. Академический инкубатор инновационного предпринимательства и местного развития – путь реализации инновационных проектов

Раскрыта сущность академических инкубаторов предпринимательства, определены их функции и принципы деятельности на примере Академического инкубатора инновационного предпринимательства и местного развития Днепропетровского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, который является продуктом совместного польско-украинского проекта “Поддержка развития академических бизнес-инкубаторов в Украине”.

Ключевые слова: академический инкубатор, предпринимательство, инновация, инновационный проект, инвестиции, фандрайзинг, грант.

Gladka O.M. Academic incubator of innovative entrepreneurship and local development – a way to implement innovative projects

The essence of academic entrepreneurship incubator highlight the features and principles of the Academic Incubator as an example of innovative entrepreneurship and local development Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, which is the product of a joint Polish-Ukrainian project “Support to the Development of Academic Business Incubators in Ukraine”.

Key words: academic incubator, entrepreneurship, innovation, innovative project, investment, fundraising, grants.

Постановка проблеми. В останні роки формування ринкової системи господарювання в Україні супроводжується зростанням підприємницької активності практично в усіх сферах економіки. Питанням розвитку підприємництва надається велике значення в рамках регіональної політики підтримки підприємництва та розвитку його відповідної інфраструктури.

Академічне бізнес-інкубаторство – одна з найбільш актуальних тематик останнього часу в галузі розвитку інноваційно-орієнтованої економіки і додаткових інструментів системи вищої освіти. Воно дає змогу подолати академічний розрив між вищою школою і практикою впровадження інновацій, виділити найбільш активних представників і дати їм плацдарм для здійснення найсміливіших ідей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, як зарубіжних, так і вітчизняних, дав змогу з'ясувати, що академічні інкубатори за сучасних умов побудови ринкової економіки відіграють чотири важливі функції в розвитку малого бізнесу – інформаційну, інноваційну, освітню та регулюючу. Досвід розвинених зарубіжних країн свідчить, що академічна інкубація бізнесу в перспективі обіцяє стати особливою сферою інтеграції науки та економіки для розвитку вітчизняного підприємництва,

одним із ключових методів реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України [1–16].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Важливими невисвітленими комплексно питаннями організації діяльності академічних інкубаторів є визначення переліку послуг, що надаватимуться, цільової аудиторії, організацій-партнерів, форм залучення інвестицій для реалізації інноваційних проектів.

Мета статті полягає в розкритті сутності академічних інкубаторів підприємництва, ознайомлення з їх функціями та засадами діяльності на прикладі Академічного інкубатора інноваційного підприємництва та місцевого розвитку Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, відкритого в рамках спільного польсько-українського проекту “Підтримка розвитку академічних бізнес-інкубаторів в Україні”.

Виклад основного матеріалу. Академічні інкубатори підприємництва – це структури, створені на громадських засадах у науково-освітніх закладах за сприяння місцевої влади та іноземних організацій з метою підтримки розвитку малого підприємництва в регіоні. Їх діяльність забезпечується на паритетній та регулярній основі, базується на принципах соціального партнерства, співпраці працівників органів місцевого самоврядування, об’єднань підприємців, громадських і профспілкових організацій працівників недержавного сектору економіки [17].

На рис. 1 наведено схему реалізації цих принципів на прикладі Академічного інкубатора інноваційного підприємництва та місцевого розвитку Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (далі – АІ ППМР).

АІ ППМР – Академічний інкубатор інноваційного підприємництва та місцевого розвитку, який діє на базі кафедри менеджменту та управління проектами ДРІДУ НАДУ. АІ ППМР у сучасних умовах взаємодії влади, бізнесу та науки є “платформою” для розвитку підприємництва та територіальних громад. Унікальність АІ ППМР полягає в поєднанні у своїй діяльності двох важливих напрямів – впровадження інновацій як у бізнесі, так і для розвитку територій.

Основна мета – активізація академічного середовища шляхом формування нової підприємницької культури та сприяння соціально-економічному розвитку територіальних громад, а також:

- зміна стереотипів мислення, сприяння формуванню нової підприємницької культури;
- активізація студентів;
- підтримка і захист “молодого” бізнесу;
- зниження рівня безробіття шляхом створення нових робочих місць;
- використання інноваційної складової;
- підвищення іміджу ДРІДУ НАДУ.

Діяльність АІ ППМР спрямована на надання комплексу інформаційно-консультаційних послуг студентам, слухачам, випускникам ДРІДУ НАДУ, представникам органів державної влади та місцевого самоврядування, діяльність яких спрямована на розвиток та впровадження інноваційних технологій, товарів та послуг. Сутність підтримки полягає у створенні “теплих” умов для втілення інноваційних ідей, що досягається шляхом часткового обмеження суб’єктів малого підприємництва та органів влади від впливу несприятливих факторів зовнішнього середовища і разом з тим комплексної реакції на потреби, які виникають на ранніх стадіях розвитку.

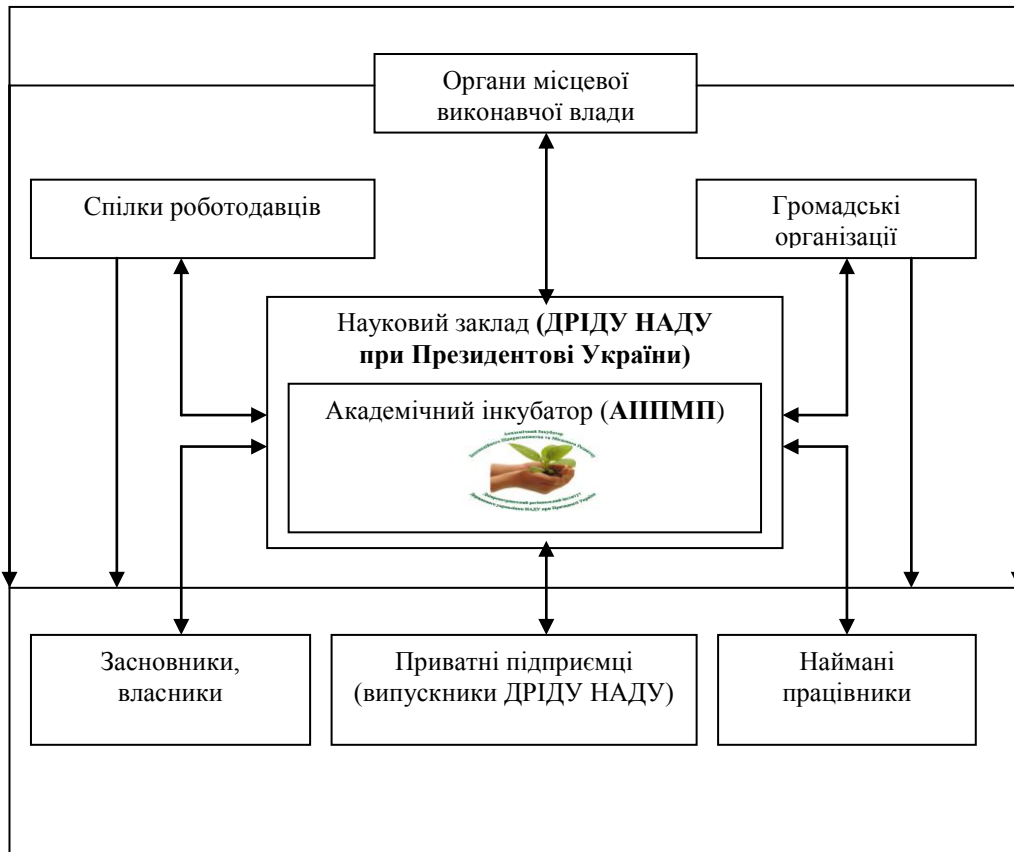


Рис. 1. Середовище підтримки та розвитку бізнесу в АІПМІ

Вектори стратегічних напрямів діяльності академічного інкубатора підприємництва, що базуються на вищенаведених принципах, спрямовуються на поєднання чотирьох складових місцевого розвитку:

- бізнесу;
- місцевої влади;
- освіти й науки;
- громади в особі випускників освітньо-навчального закладу (рис. 2).



Рис. 2. АІ ПМІР як результат взаємодії наукової, управлінської та бізнес-складової місцевого розвитку

Завданнями АППМР є:

- надання консультаційних послуг з питань обґрунтування, розробки та впровадження інноваційних ідей у комерційному та громадському секторах;
- надання консультаційних послуг щодо пошуку відповідних фахівців та залучення їх до участі у проєктах;
- пошук інвесторів та посередництво з потенційними діловими партнерами;
- організація та проведення семінарів, тренінгів, конкурсів, конференцій та інших комунікативних заходів стосовно сучасних методик навчання підприємництва та розвитку територіальних громад;
- організація та проведення зустрічей із підприємцями, представниками влади та місцевого самоврядування для обміну досвідом;
- створення та підтримка баз даних існуючих грантодавців та роботодавців;
- проведення компетентної незалежної експертизи проєктів.

Важливою складовою політики АППМР є:

- підвищення якості та кількості реалізованих інноваційних ідей;
- підвищення ефективності взаємодії органів влади з бізнесом;
- підвищення конкурентоспроможності економіки та ефективності управління інноваційною діяльністю;
- створення нових робочих місць;
- збільшення потоку інвестицій в економіку України;
- забезпечення вільного доступу бізнесу та науки до інформації в галузі останніх наукових розробок.

Одним із головних завдань для реалізації інноваційних проєктів є грамотно підібрана форма залучення інвестицій. Інвестиційна діяльність в академічному бізнес-інкубаторі полягає в наданні допомоги в пошуку інвесторів та отриманні інвестицій. Розглядається також можлива роль бізнес-інкубатора як гаранта та поручителя за своїх клієнтів у лізингових і кредитних програмах.

Інвестиційні компанії – це кредитні та інвестиційні організації будь-якої форми: венчурні фонди, банки, фонди прямих інвестицій тощо, які інвестують фінансові чи інші кошти в діяльність інноваційних компаній [18]. Умови інвестицій визначаються учасниками угоди. В інноваційному процесі беруть участь такі види інвесторів.

1. Індивідуальні (приватні) інвестори (вкладають власний капітал в інноваційні проєкти).

2. Індивідуальні (корпоративні) інвестори (юридичні особи, що спрямовують свої або позикові кошти в інновації).

3. Інституційні (портфельні) інвестори (акумулюють власні або залучені кошти для управління і вкладення їх у цінні папери або інші фінансові інструменти). До них належать інвестиційні, венчурні, страхові та пенсійні фонди. Інституційні інвестори активно беруть участь в управлінні інвестиціями. Наприклад, венчурні інвестиції мають ризиковий характер, тому, як правило, фінансовий контроль над реалізацією інноваційних проєктів починається зі стартової фази (start-up, далі – стартап) і до отримання остаточного результату. Але в органи управління компанії-інноватора інвестор, як правило, не входить.

4. Стратегічні інвестори (великі державні підприємства або приватні компанії, холдинги, фінансово-промислові групи, які прагнуть значно розширити сфери своєї

діяльності). Як правило, стратегічний інвестор намагається здобути повний контроль над структурами, що входять до сфери його інтересів.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є [19]:

- кошти державного бюджету України;
- кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Джерела отримання стартового капіталу у сфері малого та середнього підприємництва:

1. Тільки власні заощадження. У більшості випадків “напрацювати” власними силами на бізнес стартап можна тільки за умови, що він припускає найнижчий рівень початкових інвестицій.

2. Залучення рівноцінного партнера/партнерів по бізнесу, а відповідно, – їх капіталу.

3 метою диверсифікації своїх ризиків, а також збільшення первинних капіталовкладень (у разі, якщо проект масштабніший, ніж описані вище), можна залучити інвесторів на правах співвласників бізнесу.

З метою пошуку ділових партнерів та інвесторів молодим підприємцям доцільно відвідувати спеціальні сайти і окремі рубрики, де можна описати привабливість проектів без зазначення стратегічних планів діяльності. Звичайно, більш прийнятним варіантом може стати партнерство з уже знайомою особою. Зручно, якщо в неї був досвід стартапу будь-якого бізнесу або вона має практичні навички, які стануть у пригоді в розвитку компанії (наприклад для відкриття власного сайту, крім управлінських якостей, знадобляться навички веб-дизайнера, адміністратора порталу, автора статей). У будь-якому разі за такої форми партнерства слід враховувати важливий нюанс: фінансові відносини повинні бути узаконені й оформлені відповідним договором.

Законодавство про товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) встановлює взаємні права та обов'язки партнерів (учасників товариства), конкретизувати які вони можуть у статуті товариства, а також у договорі про здійснення прав учасників.

Але ведення бізнесу з використанням статусу приватного підприємства (ПП) юридично не передбачає партнерської участі інших осіб, що й ускладнює ситуацію. Є варіант побудови відносин за схемою “50% на 50%”, яка передбачає поділ обов'язків і прибутків навпіл. Але це неформальний підхід, який рано чи пізно стане “яблуком розбрату” для партнерів. Як альтернативу можна запропонувати юридично більш коректний механізм співпраці: оформити ПП на кожного з учасників бізнесу і створити товариство. У Цивільному кодексі є таке поняття, як договір простого товариства. Існують різні варіанти оформлення відносин у цьому випадку: орендою, позиками, наданням послуг, трудовими відносинами. Зворотний бік медалі – збільшення юридичних витрат. А враховуючи те, що малий і середній бізнес більше пов'язаний із наданням послуг, а не з виробництвом товарів, оформлення товариств (ТОВ, ЗАТ) буде неефективним. Тому кожен підприємець вибирає, що краще: мінімум грошових витрат, але максимум ризиків, або максимум витрат і мінімум ризику виникнення спорів.

Під час складання договору найбільш затребуваною формою співпраці є варіант, коли за однією особою в компанії закріплюються права інтелектуальної власності та функції стратегічного управління, а за іншою – управління фінансовими потоками. Однак передбачається їх взаємозамінність.

3. Ще один спосіб залучення інвестицій, щоправда, далеко не всім доступний, – продаж акцій. У такому випадку можливий навіть варіант залучення до співпраці іноземних партнерів. Оскільки котирування акцій на українській фондовій біржі навіть для великого бізнесу – вкрай складне завдання, для мікробізнесу на стадії стартапу такий шлях виглядає реальним лише за вже наявних особистих зв'язків із зарубіжними бізнесменами.

4. Пошук “бізнес-ангела”, венчурного інвестора або інвесткомпанії. Можуть знайтися фірми або приватні інвестори, готові ризикнути і вкласти первинний капітал у підприємницьку “розкрутку”. При цьому вони можуть керуватися різними знайомствами, вірою в молодого підприємця і бажанням узяти хоча б під частковий контроль майбутнього конкурента. Але найбільш імовірна причина – очікування на високий рівень доходу від наданої позики. У будь-якому випадку слід уважно вивчити умови, на яких надаються кошти, аби не потрапити у фінансову або юридичну пастку.

Однозначно не варто обмежувати коло пошуку “бізнес-ангелів”. За межами Києва й України їх набагато більше. Експерти підраховали, що кількість активних інвесторів в Європі становить 125 тис., а в Америці – ще 300 тис. Діють вони як поодиночки, так і в складі різних асоціацій. Саме через асоціації найпростіше вийти на ймовірного інвестора. Середньостатистичний портрет бізнес-ангела такий: середній вік – 55 років, кожен п'ятий – мільйонер, а 97% інвесторів – чоловіки.

5. За банківського кредиту ймовірна застава майна та пошуку поручителя. Як застава майна може використовуватись нерухомість, автомобіль, права власності на інші об'єкти. Усе це оцінюватиметься не за балансовою вартістю, а за ринковою, так що, ймовірно, вартість майна буде занижена. Також не слід забувати прорахувати головні фінансові показники привабливості бізнес-проекту. Хоча навіть за його наявності можна стикнутися з відмовою, адже банки надають перевагу традиційним, великим і з реальним бізнесом позичальникам, які мають позитивну кредитну історію.

Проектне фінансування, за якого банк здебільшого бере до уваги майбутній грошовий потік, пропонують лише великі установи. У такому випадку для кожного клієнта за окремим проектом розробляється індивідуальна схема фінансування, що дає змогу визначити його потреби і встановити індивідуальні тарифи. Щоб збільшити шанси проходження заявки, не варто звертатися за кредитом лише до одного джерела.

Можна подати заявку на фінансування закупівлі обладнання або оренди комерційної нерухомості, автомобілів. Це дасть право банку продати об'єкти фінансування, якщо фірма не впорається з кредитним зобов'язанням.

Слід зазначити, що початковий капітал в основному витрачається на те, щоб орендувати офіс або торговельне приміщення, виплачувати зарплату персоналу, купувати сировину/напівфабрикати/готовий товар, рекламувати організацію. Якщо інвестиції обмежені, доведеться від усього цього відмовитися і почати з “домашнього” бізнесу.

Одним зі способів залучення інвестицій є фандрайзинг, в отриманні якого академічний інкубатор підприємництва надає допомогу. Фандрайзинг (від англ. “foundrising”) – спеціально організований процес збирання коштів для некомерційних

і добродійних організацій або для забезпечення соціально значимих програм і проектів; це також пошук спонсорів (бізнес-ангелів) для фінансування процесів створення інноваційних підприємств, початкових етапів їх розвитку, забезпечення подальшої інноваційної діяльності [20].

Організації – донори/спонсори/грантодавачі/дарувальники/пожертувачі/ жертводавці – зарубіжні і вітчизняні благодійні та інші організації, які орієнтовані на надання допомоги в реалізації суспільно важливих проектів і можуть фінансуватися як із державних, так і з приватних джерел.

Фандрайзинг – це творчість, тому що неприбуткових організацій багато, а грошей завжди не вистачає. Тож чим оригінальнішим буде звернення про допомогу, тим вищими стануть шанси її отримати.

Фандрайзинг – це особисте безпосереднє спілкування з потенційними “жертводавцями”. Використовуючи цю перевагу, можна отримати додатковий шанс на успіх. Він не може існувати без інших життєво важливих для організації елементів діяльності:

- стратегічного планування;
- поточного планування та проектування;
- зв’язків з громадськістю;
- активного залучення добровольців тощо.

Успішний фандрайзинг – це 90% належної підготовки до “прохань” про пожертвування, і 10% власне самих прохань. Приступаючи до фандрайзингу, необхідно передусім визначити, ким та чим живе організація, які в неї цілі та завдання.

Гранти (англ. grant) – кошти або інші засоби, що передаються безоплатно і безповоротно грантодавцем (дарувальником – фондом, корпорацією, урядовою установою або приватною особою, а також міжнародними організаціями, що отримали право на надання грантів) некомерційній організації або приватній особі для виконання в установленому порядку конкретної роботи (на реалізацію різноманітних проектів, проведення наукових досліджень, освітню діяльність тощо) на умовах, передбачених грантодавцями.

Грант – специфічна форма цільового інвестування, яка має інноваційну й переважно соціальну спрямованість і здійснюється вітчизняними та зарубіжними, державними або приватними організаціями різних форм власності для забезпечення соціального або інституціонального розвитку.

Гранти як форма інвестування набувають усе більшої популярності серед різноманітних організацій в Україні. Тим часом в інших країнах гранти є основним джерелом фінансування більшості неприбуткових організацій, додатковим фінансовим джерелом фінансування бюджетних організацій та окремих приватних підприємств.

Одне з основних завдань у процесі пошуку фінансування через гранти – виявлення фонду (установи, організації), місія якого збігається з місією організації, яка пропонує свій проект.

Зарубіжні та вітчизняні благодійні організації, орієнтовані на надання допомоги в реалізації соціально важливих проектів (іноді їх називають організації-донори, або організації-спонсори), можуть фінансуватися як із державних, так і з приватних джерел. Передусім вони надають допомогу або фінансують проекти, які відповідають їх програмній орієнтації.

Незважаючи на те, що розміри фінансування бувають невеликими, цільові гранти все ж дають можливість реципієнтам грантів реалізувати проекти, що мають, як правило, інноваційний характер.

Найбільш популярні в Україні такі організації-донори:

- Фонд “Східна Європа” (мережа Фонду “Євразія”);
- Міжнародний фонд “Відродження” (мережа фондаций Дж.Сороса);
- Представництво Європейської комісії у Києві – Програма TACIS;
- Інформаційний центр суспільного співробітництва в Євразії (ISAR);
- Програма розвитку Організації Об’єднаних Націй (ПРООН);
- Швейцарсько-український проект “Підтримка децентралізації в Україні” (DESPRO).

Але відомості про фонди постійно змінюються. Оновлену інформацію можна отримати в регіональних офісах відповідних фондів, у довідниках фондів та організацій, які надають технічну допомогу в Україні, або за допомогою мережі Інтернет. Важливим аспектом є вироблення власної стратегії й тактики спілкування з фондами-донорами (рис. 3).



Рис. 3. Стратегія й тактика спілкування з фондами-“донорами”

Отже, фонди пропонують зацікавленим особам або організаціям цілі та основні напрями фінансування програм (галузі програмної діяльності), межі фінансового коридору бюджету проекту та розмір можливих грантів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Створення успішних академічних інкубаторів підприємництва при провідних університетах країни має стати поштовхом для розвитку академічного підприємництва в Україні. Велике значення в цьому процесі має ініціатива самих вищих навчальних закладів, управлінського менеджменту керівників у цій сфері, позиціонування університетів як прикладів підприємств, що діють у ринкових умовах. Тож активізація зусиль у сфері академічного підприємництва позитивно впливатиме на розвиток регіону, що виявляється в такому:

- зростанні кількості робочих місць та зайнятості населення;
- розвитку регіональної інфраструктури;
- підвищенні рівня життя населення;
- зменшенні витрат місцевого бюджету, пов'язаних із безробіттям;
- збільшенні надходжень у місцевий бюджет.

У регіонах за допомогою бізнес-інкубаторів можна вирішувати завдання розміщення муніципального замовлення та проведення тендерів, а також цілеспрямованого розвитку малого бізнесу за пріоритетними для міста напрямками.

Список використаних джерел

1. Государственная поддержка развития молодежного инновационного предпринимательства в регионе [Электронный ресурс] / Е. О. Таппасханова, Р. А. Токмакова, З. А. Мустафаева, З. А. Хандохова // Рос. предпринимательство. – 2012. – № 10 (208). – С. 151–157. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/23900/>
2. Кізло М. В. Академічне підприємництво в контексті міжнародного інноваційного співробітництва [Електронний ресурс] / М. В. Кізло, Н. Ю. Лев. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14158/1/39_69-69_120506_maket_ena_ntb.pdf
3. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : монографія / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, Г. Вожняк та ін.] ; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужиова, М. Вожняка. – К. : КНЕУ, 2010. – 719 с.
4. Московкин В. М. Механизмы стимулирования университетского наукоемкого бизнеса на институциональном и региональном уровнях / В. М. Московкин // Регион. экон.: теория и практика. – 2008. – № 10. – С. 2–7.
5. Проект “Стимулирование молодежного инновационного предпринимательства в Российской Федерации” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.agency-kaluga.ru/projects/youthbusiness>
6. Селиверстов Ю. И. Модель Белгородской интеллектуально-инновационной системы [Электронный ресурс] / Ю. И. Селиверстов // Рос. предпринимательство. – 2012. – № 2 (200). – С. 173–181. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/22809>
7. Цихан Т. Инновационная инфраструктура: опыт создания бизнес-инкубаторов [Электронный ресурс] / Т. Цихан // Теория и практика управления. – 2004. – № 7. – Режим доступа : <http://patent.km.ua/rus/articles/i404>
8. Чухрай Н. І. Академічне підприємництво за кордоном і в Україні / Н. І. Чухрай // Львів. політехніка. – 2011. – № 714. – С. 448–458.
9. McBride S. Another day, another Silicon Valley incubator keen on ‘big data’ startups / S. McBride // Reuters. – 2013, Oct. 17. – Access mode : <http://www.theglobeandmail.com/technology/business-technology/another-day-another-silicon-valley-incubator-focussed-on-big-data/article14907589>
10. Ośrodkie innowacji i przedsiębiorczości w Polsce : raport 2012 / pod redakcją A. Bąkowskiego, M. Mażewskiej. – Warszawa : Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. – 2012. – 194 p.
11. Startup Industry Members Discussed Business Incubators Role In Startups Development. – Access mode : <http://farminers.com/en/investors/news/20.html>
12. The Sustainable Business Incubator. – Access mode : <http://view.fdu.edu/default.aspx?id=5209>

13. Про сприяння створенню і діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 лип. 2001 р. № 289-р. – Режим доступу : <http://www.licasoft.com.ua>
14. *Сорока М. В.* Маркетингове забезпечення діяльності академічних бізнес-інкубаторів як осередків малого бізнесу [Електронний ресурс] / М. В. Сорока, І. В. Петрик // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. – 2011. – С. 159–166. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2011_706/21.pdf
15. *Філіппов В.* Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та світі [Електронний ресурс] / Філіппов Володимир // Екон. аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 209–212. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_8_1/pdf/filipov.pdf
16. *Немченко А. Б.* Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наук. пр. КНТУ. Екон. науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 36–42.
17. Академічний бізнес-інкубатор: організаційно-методичне забезпечення впровадження інновацій : практ. посіб. / за заг. і наук. ред. С. М. Серьогіна. – Дніпропетровськ : Принта, 2013. – 120 с.
18. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>; Про наукові парки : Закон України від 25 черв. 2009 р. № 1563-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
19. Управління проектами : конспект лекцій за програмою професійного розвитку осіб, зарахованих до Президентського кадрового резерву “Нова еліта нації” / Ю. В. Ковбасюк, Ю. П. Шаров, Т. В. Маматова, І. А. Чикаренко ; за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2013. – 116 с.
20. Інститут професійного фандрайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fundraiser.org.ua>