доверительное поле вложений

основные элементы функциональной модели управления инновационной деятельностью в национальных исследовательских университетах

Аннотация

Автором рассматриваются проблемы взаимодействия исследовательских университетов, инновационных и инвестиционных компаний и предлагаются основы функциональной модели управления инновационной деятельностью в национальных исследовательских университетах (НИУ), в основе которой лежит принцип партнерских отношений. Среди важнейших элементов модели перечислены информационное поле, рыночные критерии оценки деятельности исследовательских университетов и система мотивации участников коммерциализации вузовских инноваций.

Ключевые слова: венчурное предпринимательство, управление знаниями, исследовательский университет, центр трансфера технологий, венчурный инвестор, инновационная компания, инновации, доверие

Механизмы становления и развития инновационной экономики в разные периоды приводили к бурному экономическому росту. Однако в России, по сравнению с развитыми экономиками, механизмы венчурного предпринимательства разработаны недостаточно. Удельный вес российских организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций не превышает 10%, в то время как в Западной Европе этот показатель выше 40% [2].

Ахметова
Марина Игоревна
аспирантка кафедры менеджмента и маркетинга, преподаватель кафедры управления финансами, Пермский национальный исследовательский университет
miahmetova@gmail.com

Рынок рассудит

В мировой практике существует эффективный источник финансирования инновационных проектов и предприятий – венчурное финансирование на разных стадиях развития проекта, в том числе и с участием государственных денежных средств. Механизмы работы венчурных фондов с уже заявившимися инновационными компаниями более-менее прозрачны, поскольку в науке и практике разработаны критерии отбора компаний, формы бизнес-планов, требования к видам инновационной

частные инвесторы обращают свой взор в сторону университетов как центров научно-технических разработок и инновационных проектов

продукции и прочим параметрам, которые принимаются во внимание венчурными инвесторами при принятии решения о финансировании.

В последние годы в связи с работой программы Министерства образования по развитию университетов, в отношении которых установлена категория «Национальный исследовательский университет» (далее НИУ), частные инвесторы обращают свой взор в сторону университетов как центров научно-технических разработок и инновационных проектов. Однако у разработчиков пока еще нет ни интереса к частным инвестициям, ни уверенности в коммерческой состоятельности своих разработок.

Решить указанную проблему можно, если создать на базе НИУ *центры коммерциализации инновационных проектов*. Именно высшая школа должна стать центром трансфера технологий, потому что в стенах университетов создаются новые технологии, наличию которых есть подтверждение в виде результатов ежегодных конкурсов проектов. Деятельность таких центров необходимо начинать с выявления реальных разработок, имеющих высокий потенциал коммерческой состоятельности. В задачи центра должны входить процедуры, связанные с доведением проекта до стадии, на которой возможно привлечение частного венчурного капитала. В случае если такие центры уже созданы, то необходимо усовершенствовать систему управления ими по нескольким направлениям.

В первую очередь, для этих центров должны быть разработаны научно обоснованные критерии оценки эффективности работы. На наш взгляд, основные элементы функциональной модели управления инновационной деятельностью НИУ в процессе коммерциализации научно-технических разработок – это рыночные критерии оценки, мотивация, информационное поле и партнерство.

Управленческие «паззлы»

Рыночные критерии

Многие важнейшие факторы деятельности национального университета в области инноваций, формирующие стратегический результат, вообще не отражаются в виде финансово-экономических показателей. В соответствии с приказом №276 Минобрнауки РФ от 29 июля.2009 г. установ-

лен перечень показателей оценки эффективности реализации программ развития университетов, в отношении которых установлена категория «Национальный исследовательский университет».

В данном перечне в п.2.2 присутствует показатель, определяющий долю доходов от НИОКР из всех источников в общих доходах НИУ, куда включаются доходы от исследований с привлечением внешнего финансирования, выигранные гранты и другие. Но никто не оценивает реальные результаты внедрения исследований, успешность проектов. Результатом гранта может быть статья, отчет и не более того.

В отношении измерения коммерциализации интеллектуальной собственности установлены индикаторы в п.2.3 и п.2.4 перечня (индикатор дохода от патентов, лицензий и новых бизнесов). Однако, патентование, в российской экономике является слабым индикатором коммерциализации [3].

Безусловно, показатели из перечня, утвержденного Минобрнауки РФ, это значительное положительное изменение при попытке количественной оценки кадрового и инновационного потенциала России с целью их сохранения и развития. Однако для запуска процесса инновационного развития и качественных процессов взаимодействия всех звеньев национальной инновационной системы этих требований недостаточно.

В ряду критериев следует рассматривать те из них, которые бы отражали реальные возможности рынка, разработчиков и заказчиков инвестиционных проектов, например такие характеристики, как количество проектов, находящихся в портфеле, планируемый и фактический объем рынка, сумма привлеченных частных инвестиций, процент успешности проектов и другие.

При разработке показателей целесообразно воспользоваться принципами системы сбалансированных показателей (BSC) – одного из наиболее эффективных инструментов управления компанией. Модифицированную и переработанную BSC можно адаптировать для оценки любой системы [1].

Мотивация

Данный элемент модели предполагает привязку стимулирующих выплат, в том числе оплаты труда и других доходов участников инновационного процесса, к ключевым показателям эффективности

в стенах университетов создаются новые технологии, наличию которых есть подтверждение в виде результатов ежегодных конкурсов проектов

(KPI). Доходы сотрудников кафедр НИУ и возможность занимать определенные должности должны зависеть от ключевых показателей эффективности. Новая система мотивации позволит запустить рыночный процесс венчурного финансирования, когда разработчик пожелает по собственной инициативе приходить в центр трансферта технологий, бизнес-инкубатор или к инвестору и захочет доказать коммерческую состоятельность своего проекта.

Информационное поле

Формирование высокотехнологичного инновационного рынка России носит еще стихийный характер. Правильно оценить ситуацию спроса и предложения практически невозможно из-за недостатка информации о нуждающихся в инвестициях проектах и их авторах, с одной стороны, и об инвестиционных возможностях — с другой [4]. Даже существующие базы данных не отличаются качеством информации. Примером может служить ИАС «Иннонет» [6], которая включает в себя более 500 запатентованных разработок. Однако данная база содержит устаревшую информацию, не отражает коммерческую составляющую проектов. Инвесторы, рассматривающие проекты из этой базы данных, не смогут определить потенциал разработки, поскольку данные должны быть представлены в ином ключе – коммерческом.

Создание информационного поля, а также актуализация информации о проектах и инвесторах в базе данных НИУ позволит быстро выявлять потенциальные потребности и возможности сторон-участников инновационного процесса. В вопросе повышения информированности широкого круга участников важным и основным инструментом по-прежнему остается проведение периодических совместных встреч и форумов для инноваторов и инвесторов. Информационное поле в нашей функциональной модели должно включать в себя формализованные технологии и базы данных (*табл. 1*).

Партнерство

В основе успешной деятельности центра трансфера технологий должен лежать принцип партнерства на всех уровнях иерархических связей. Партнерство должно развиваться на уровне сотрудников центра трансферта технологий и руководителей исследовательских лабораторий, отдельных разра-

новая система мотивации позволит запустить рыночный процесс венчурного финансирования, когда разработчик пожелает по собственной инициативе приходить в центр трансферта технологий, бизнес-инкубатор или к инвестору и захочет доказать коммерческую состоятельность своего проекта

Таблица 1

Составляющие информационного поля

Технологии	Базы данных
1) поиска идей; 2) отбора и предварительной экспертизы идей; 3) патентной экспертизы идей; 4) коммерческой оценки идей; 5) оформления идей в проекты для презентаций и продвижения с целью привлечения инвесторов; 6) поиска инвесторов и работы с инвестором	1) авторов идей, ученых-разработчиков, малых инновационных предприятий, инновационных проектов; 2) экспертов в различных областях и оценщиков, специализированных юристов; 3) потенциальных менеджеров проектов; 4) инвестиционных компаний, фондов, бизнес-ангелов и др.

ботчиков, на уровне представителей бизнес-сообщества, профессиональных сообществ, государственных органов разных уровней управления и пр. Формирование партнерских отношений с институтами развития Российской Федерации [7] позволит расширить возможности по привлечению инвестиций и использованию государственной поддержки. В основе функциональной модели лежит также разработка системы факторов и институтов развития механизма взаимодействия «Инвестиции – Инновации».

Вывод

В заключение отметим, что венчурный бизнес – это особый вид бизнеса, опыт функционирования которого в России пока еще недостаточен. Начинать необходимо с реальных проектов, чтобы постепенно формировать доверие как инноваторов, так и инвесторов к центру коммерциализации технологий и друг к другу. Ведь когда есть настоящие истории успеха, тогда и формируется поточная линия (очередь) из желающих коммерциализировать свои разработки и тех, кто желает предложить на это деньги. Вместе с тем одной из центральных задач в данном направлении является изменение спроса на инновации, который еще весьма незначителен в российской экономике.

Литература

1. Внедрение BSC: советы от автора концепции [Текст] // Финансовый директор № 4 за 2006 год.

начинать необходимо с реальных проектов, чтобы постепенно формировать доверие как инноваторов, так и инвесторов к центру коммерциализации технологий и друг к другу

2. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник [Текст]. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009.
3. Ларионова М.В. Сравнительный анализ опыта оценки исследовательского потенциала университетов [Текст] // Вестник международных организаций, 2011, №1.
4. Фияксель Э.А. Организация регионального венчурного кластера [Текст] // Инновации, 2007, №11.
5. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ – http://mon.gov.ru/pro/niu/
6. Официальный сайт Пермского национального исследовательского политехнического университета – http://pstu.ru.
7. Официальный сайт Российской венчурной компании – http://www.rusventure.ru.

КЭ

Marina I. Akhmetova
Postgraduate Student, Chair of Management and Marketing,
Lecturer of Chair of Finance Management, Perm National Research University

Main Elements of Functional Model of Research and Development University Innovative Activity Management

Abstract

Author considers problems of cooperation between R&D universities, innovative and investment companies. Backgrounds of functional model of R&D universities innovative activity management is offered. This activity is based on principle of partnership relations. Main model elements are information field, market criteria of R&D universities activity evaluation and incentive program of participants of universities innovations incentives.

Keywords: venture business, knowledge management, R&D university, center of technology transfer, venture investor, innovative company