

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 080103 Национальная экономика
Кафедра экономики

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ/РАБОТА

Организация научно-исследовательской деятельности в вузе: экономический аспект

УДК 378.014.54:001.891

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Восколович Евгения Викторовна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Корнева Ольга Юрьевна	Кандидат экономических наук		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук		

Томск-2016

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i>Профессиональные компетенции</i>	
РК1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
РК2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
РК3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
РК4	способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач
РК5	способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
РК6	способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
РК7	способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
РК8	способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
РК9	способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
РК10	способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
РК11	способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
РК12	способен использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии
РК13	способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
РК14	способен преподавать экономические дисциплины в образовательных учреждениях различного уровня, используя существующие программы и учебно-методические материалы
РК15	способен принять участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин

* Указаны коды компетенций по ФГОС ВПО (направление 1080100 ЭКОНОМИКА (КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) "БАКАЛАВР"), утвержденному Приказом Минобрнауки РФ от 21 декабря 2009 г. N 747

Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки 080103 Национальная экономика
Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой

 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломного проекта/работы (бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)
--

Студенту:

Группа	ФИО
З-3401	Восколович Евгения Викторовна

Тема работы:

Организация научно-исследовательской деятельности в вузе: экономический аспект	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№880/С от 08.02.2016

Срок сдачи студентом выполненной работы:	20.05.2016
--	------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" N 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Сущность научно-исследовательской деятельности ВУЗа 2. Организационные моменты в проведение научно-исследовательских работ в ВУЗе 3. Современные тенденции в научно-исследовательской деятельности ВУЗов 4. Коммерциализация научно-исследовательской деятельности 5. Взаимодействие Вузов и предприятий в сфере научно-технического сотрудничества 6. Экономический механизм сотрудничества с ВУЗом в сфере научно-исследовательской деятельности 7. Краткая информация о ВУЗе

	8. Коммерческая деятельность МГУ в области научно-исследовательских работ 9. Анализ проблем коммерциализации.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
<i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
4 Анализ компонента социальной ответственности	Феденкова Анна Сергеевна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	12.01.16
---	----------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Корнева Ольга Юрьевна	Кандидат экономических наук		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Восколович Евгения Викторовна		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 96 с., 5 рис., 4 табл., 69 источников.

Ключевые слова: научно-исследовательская работа, ВУЗ, коммерциализация, инновация, хоздоговор, лицензия, малые предприятия.

Объектом исследования является научно-исследовательская деятельность в ВУЗе.

Цель работы – выявить экономические аспекты организации НИР в современных вузах.

В результате исследования – рассмотрена сущность научно-исследовательской деятельности в ВУЗе, определены ее основные характеристики, рассмотрен теоретический аспект коммерческой стороны научно-исследовательской деятельности, проведен анализ организации экономического аспекта НИР на примере МГУ, сформулированы основные проблемы и пути организации НИР.

Степень внедрения – может быть применено для управления ВУЗом

Область применения – ВУЗ.

Экономическая эффективность/значимость работы – актуальность настоящей работы обуславливается необходимыми в настоящий момент изменениями в области организации научно-исследовательской деятельности ВУЗов, связанными с модернизацией финансовых процессов. Для многих отраслей российского производства необходимо развитие нематериального капитала – инновационного, социального, профессионального и т.п. В таком ракурсе организация НИР должна быть рассмотрена не только с точки зрения педагогической практики и подготовки будущих профессионалов, но также и с пониманием возможности прикладного применения достижений деятельности ВУЗа.

Оглавление

Введение	7
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ	10
1.1. Сущность научно-исследовательской деятельности ВУЗа	10
1.2. Организационные моменты в проведение научно-исследовательских работ в ВУЗе	15
1.3. Современные тенденции в научно-исследовательской деятельности ВУЗов	26
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА	29
2.1. Коммерциализация научно-исследовательской деятельности	29
2.2. Взаимодействие Вузов и предприятий в сфере научно-технического сотрудничества	45
2.3. Экономический механизм сотрудничества с ВУЗом в сфере научно-исследовательской деятельности	51
3. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ НА ПРИМЕРЕ МГУ	55
3.1. Краткая информация о ВУЗе	55
3.2. Коммерческая деятельность МГУ в области научно-исследовательских работ	60
3.3. Анализ проблем коммерциализации.	67
4. Анализ компонента социальной ответственности ФГАОУ ВО НИ ТПУ	79
Заключение	87
Список используемой литературы	90

Введение

Научно-исследовательская деятельность, на сегодняшний день является неотъемлемым элементом в жизни ВУЗа. Под научно-исследовательскими работами (НИР) в ВУЗе подразумевается как деятельность профессорского состава, так и студентов. Если НИР студентов имеет своей главной задачей развитие профессиональных навыков и творческого потенциала будущих специалистов, то в случае с научными руководителями речь идет, как правило, о статусе самого учреждения. Научно-исследовательская деятельность преподавателей ВУЗов все больше становится необходимым условием. Часто исследовательскую деятельность профессоров в ВУЗах рассматривают, как вклад в человеческий и социальный капитал. Однако, в последнее время развитие получает проблема коммерциализации НИР.

ВУЗы имеют в своем распоряжении условия, необходимые для проведения исследований в научно-технической сфере, а также для разработки инноваций. Опытные специалисты-преподаватели, техническая материальная среда и оборудование создают необходимые условия для разработки и развития достижений в научно-технической сфере. Важной ступенью в деятельности ВУЗа признается организация обучения не только на момент профессиональной подготовки специалистов среди состава студентов, но и организация и практическое применение специально созданных программ для уже работающих специалистов. С такой точки зрения НИР представляет собой практическую ценность для хозяйствования.

В нашей же стране бизнес гораздо менее чувствителен к инновациям, а потому вузовские НИР часто остаются несправедливо невостребованными. Большую роль здесь играет распространенное ложное представление среди российских предприятий о преувеличенной роли нематериального капитала в производстве. Очень редко инвестиции, способные привлечь новые еще не освоенные ресурсы путем внедрения инноваций, уходят на дополнительное

приобретение материальных ресурсов. Повышение интереса к внедрению в производство достижений научно-технического прогресса позволило бы развить сотрудничество, в том числе и экономическое, между предприятиями и научно-исследовательскими учреждениями. Конечно, ВУЗы также заинтересованно относятся к возможности такого сотрудничества. Но в настоящий момент в России такая практика распространяется очень слабо.

Вместе с тем, сотрудничество с ВУЗами в инновационной сфере позволит, во-первых, дать толчок для развития наукоемким отраслям производства, во-вторых, капитализировать средства в научную среду страны. Организация экономического аспекта научно-исследовательской деятельности ВУЗов – важная задача, стоящая перед российской экономикой.

Переход к качественно новому пониманию организации научно-исследовательской деятельности ВУЗов не может быть совершен в один этап. Речь идет об изменении государственных условий развития инновационной деятельности и научных прикладных работ, о внутренней политике ВУЗа к проводимой им организации НИР, о субъектах производства и рынка, которые должны стать инициаторами заказов на разработку инноваций в Вузах. Таким образом, в совершенном виде данная тема затрагивает почти все отрасли экономической системы страны.

Актуальность настоящей работы обуславливается необходимыми в настоящий момент изменениями в области организации научно-исследовательской деятельности ВУЗов, связанными с модернизацией финансовых процессов. Для многих отраслей российского производства необходимо развитие нематериального капитала – инновационного, социального, профессионального и т.п. В таком ракурсе организация НИР должна быть рассмотрена не только с точки зрения педагогической практики и подготовки будущих профессионалов, но также и с пониманием возможности прикладного применения достижений деятельности ВУЗа.

Цель работы: выявить экономические аспекты организации НИР в современных вузах.

Задачи настоящей работы:

- 1) Рассмотреть сущность научно-исследовательской деятельности ВУЗа и разобрать аспекты ее организации;
- 2) Рассмотреть современные тенденции в создании вузовских научно-исследовательских работ;
- 3) Рассмотреть теоретические аспекты коммерческой научно-исследовательской деятельности ВУЗов;
- 4) Провести анализ научно-исследовательской деятельности вузов, с точки зрения организации финансовой стороны.
- 5) Сделать выводы по проведенному анализу.

Интерес к данной проблеме проявился в работах А.И. Владимирова и Е.И. Ошина, которые обращают внимание на практический потенциал НИР в условиях вузовской системы. Теоретической базой для настоящей работы послужили также работы М.А. Стальной, Короткова Ю.Ф, Зиятдинова Р.Х, Старстиной Т.Ю, Самсоновой А.А.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ

1.1. Сущность научно-исследовательской деятельности ВУЗа

ВУЗ, как образовательное учреждение стремится создать необходимую среду для развития будущих специалистов, в которой в полной мере могли бы раскрыться их творческий и деятельный потенциалы. В свою очередь, организация такой среды означает синтез образовательного процесса с усвоением передовых теоретических сведений, развития фундаментальных научных теорий и профессиональной среды в которой студенты могли бы выработать и отточить профессиональные навыки. С этой позиции ясно, что одним из наиболее важных направлений развития вуза является научно-исследовательская деятельность. Поэтому в стратегии функционирования и развития руководство отводит особое место не только повышению качества процесса преподавания, но и улучшению условий и содействию в развитии научно-исследовательских работ. Помимо этого, НИР в деятельности вуза является также средством обеспечения устойчивости вуза, повышения престижности заведения и, конечно, дальнейшего развития.

В научной деятельности ВУЗа существует ряд особенностей, часть из которых связана с статусом ВУЗа как учебного образования, а некоторые - с моментами в организации НИР в ВУЗах. В целом, к ним относят:

- Отсутствие формализации самого процесса исследования;
- Присутствие роли лидера;
- Отсутствие четкой направленности вложений в определенный результат;
- Определения многих черт исследования объемом капиталовложения;
- Приоритетность образовательной составляющей в НИР;

- Основная ценность научно-исследовательской деятельности - человеческие и информационные ресурсы.

Все научно-исследовательские работы в ВУЗе можно условно подразделить на следующие направленности:

1. Деятельность педагогов и профессоров, направленная на проведение исследования в области развития науки и техники;
2. Применение результатов научно-исследовательской деятельности в образовательных процессах (передача достижений будущим специалистам;
3. Передача преподавательского опыта будущим преподавательским кадрам;
4. Повышение научной квалификации преподавательского состава вуза;
5. Создание возможности у обучающихся вуза практически ознакомиться с проблемами научно-исследовательской работы и предоставление отличившимся студентам возможности проявить свой научный потенциал.

Таким образом, общая направленность НИР в ВУЗах носит образовательно-профессиональный характер.

Научная деятельность большинства ВУЗов преследует конкретные задачи:

1. Качественное повышение профессионального уровня деятельности преподавательского состава учреждения и студенчества;
2. Ориентировочное направление фундаментальных отраслей науки для дальнейшего улучшения качества образовательных услуг, для возможности освоения передовых технологий в области профессионального и технического образования, создание и развитие различных общественных образовательных образований (школ, научных коллективов и т.п.);
3. Обучение на основе новых передовых достижений научного прогресса и применение инноваций для профессионального и методологического развития;

4. Создание передовых и актуальных основ для развития технической и методологической базы преподавания в вузе;
5. Развитие высшей школы как важного элемента научной жизни общества;
6. Увеличение роли науки и исследований образовательных процессов, определение за научно-исследовательской работой статуса движущей силы образовательных и воспитательных процессов;
7. Введение достижений НИР ВУЗов в главные сферы жизни общества, решение насущных проблем общества путем применения новых социальных, экономических, производственных и прочих подходов;
8. Стимулирование новых, передовых форм научно-технического сотрудничества с научными, проектно-конструкторскими, организациями и промышленностью с целью совместного решения острых научно-технических задач, развития высоких технологий и активизации использования разработок высшей школы в производстве;
9. Активизация инновационной деятельности для создания и освоения новых продуктов или усовершенствования имеющихся, нового решения, меняющего организацию и управление в научно-технической и производственной сферах, модернизации продукции, услуг и производства;
10. Реформа управления в области создания и коммерциализации интеллектуальной собственности, и также стимулирование процессов создания и применения объектов интеллектуальной собственности созданием эффективной политики высшего учебного заведения в области интеллектуальной собственности как формирующего и стимулирующего факторов научной и инновационной деятельности и входа исследовательских групп на мировой рынок высокотехнологичного производства, гарантирующего баланс интересов участников научной деятельности по результатам, полученным ими;
11. развитие международного научно-технического сотрудничества с учебными заведениями и фирмами других стран с целью вхождения в

общую систему науки и образования и совместной разработки научно-технической продукции;

12. создание качественно новой базы высшей школы;
13. привлечение в сектор науки дополнительных бюджетных и внебюджетных финансовых средств.

Разумеется, что как для самого ВУЗа, так и для субъектов внешней среды важно понимать, насколько полезна научно-исследовательская деятельность того или иного ВУЗа. Выделяют как объективные показатели уровня научно-исследовательской активности, так и некоторые специальные показатели [4].

К объективным показателям НИР в ВУЗах относятся:

1. разработка стратегической программы развития ВУЗа и плана по НИД на период 3-5 лет;
2. наличие общественных органов управления (например, наблюдательного совета), с достаточно убедительным уровнем представительства различных заинтересованных сообществ;
3. регулярная публикация отчетов о результатах научной деятельности, в том числе структуре доходной и расходной частей бюджета ВУЗа;
4. наличие системы управления качеством (например, ISO9000);
5. наличие информационной системы в сфере управления и организации научной деятельности ВУЗа;
6. возможность использования Интернет-технологий и наличие сайта ВУЗа;
7. численность преподавателей и научных сотрудников с учеными степенями и званиями;
8. членство сотрудников и преподавателей ВУЗа в международных образовательных организациях;
9. наличие международных проектов в сфере образования и научных исследований;
10. участие студентов и преподавателей ВУЗа в программах международного обмена;

11. проведение международных конференций, симпозиумов, научных семинаров за последние 5 лет;
12. взаимодействие с органами управления образованием по вопросам научной работы.

А.И. Владимиров отмечает, что современная тенденция среди преподавателей вузов оценивать научно-исследовательскую деятельность по количеству завершенных работ, по количеству заработанных грантов и других количественных результатов является проблемным моментом в данной сфере. Автор отмечает, что научно-исследовательская деятельность ВУЗа и научных руководителей не должна быть ограничена выпуском НИОКР.

Таким образом, для деятельности и развития ВУЗа научно-исследовательская деятельность является необходимым и важным условием.

1.2. Организационные моменты в проведение научно-исследовательских работ в ВУЗе

Организационные моменты в сфере научно-исследовательской деятельности ВУЗа во многом определяют ее успешность и степень развития. Ведь именно организационные моменты определяют условия создания инновационных объектов, направленность исследований и свободу творческого выражения. Организация научно-исследовательских работ начинается с руководства ВУЗа.

Обязанности руководителя научно-исследовательской деятельностью исполняет ректор. Его значение в НИР часто обозначается такими понятиями как проректор по научной работе или первый проректор.

Однако, в более сложных и масштабных исследованиях целесообразно формирование специальных образований. Поэтому в зависимости от охвата исследования, от сложности методологической и экспериментальной частей могут создаваться такие формирования как:

- Подразделение научно-технической части (НИЧ);
- Научно исследовательский сектор/центр;
- Научно-исследовательский институт.

Подобные подразделения подразумевают распределение практических и вспомогательных ролей в проведении исследования.

При этом не стоит забывать про автономии ВУЗов и их суверенитет во внутренней деятельности. Большинство учебных учреждений самостоятельно определяют структуру и полномочия сформированных подразделений. Организация научно-исследовательских подразделений основывается на выпуске и издании приказов и распоряжений руководством ВУЗа.

Научно-исследовательская деятельность зачастую представляет собой долгосрочную работу над проектами, требующую большого количества временных и человеческих ресурсов. Поэтому создание в ВУЗах

специализированных подразделений - объективно необходимый момент в научно-исследовательской деятельности. Он позволяет координировать работу отдельных секторов исследования, опираясь на общие и равные организационные принципы. Поэтому формирование НИЧ прямо положительно влияет на управляемость всем процессом научного исследования.

Внутри специально учрежденных подразделений также может формироваться сложная структура. В его состав могут входить такие отделы, как:

1. опытно-конструкторские бюро;
2. научные отделения;
3. отделы;
4. центры;
5. лаборатории;
6. секторы, выполняющие научные исследования.

В результате научно-исследовательской деятельности может возникать потребность во вспомогательных подразделениях, реализующих обслуживание отделов научно-исследовательского характера. Поэтому в структуру НИЧ может также входить различные функциональные подразделения. В пример можно привести учреждения отдела информационного обеспечения при проведения социального исследования.

Важным моментом в организации научно-исследовательской деятельности в ВУЗе является планирование. Кафедры, институты и факультеты должны в срок предоставить определенный план исследований на год, в котором дается предполагаемая необходимая деятельность для студентов. Однако, в течение года может быть организована незапланированная НИР как студенческого так и преподавательского состава.

В планировании научно-исследовательской деятельности ВУЗа выделяют следующие задачи:

- направление усилий научных, материальных и финансовых ресурсов на решение крупных перспективных проблем развития науки и оборудования, на решение основных проблем в рамках государственных, международных, федеральных и промышленных научных программ;
- дальнейшее увеличение эффективности научного исследования, выполненный в высших учебных заведениях, благодаря ускоренному применению результатов в народном хозяйстве и образовательном процессе;
- гарантия новизны, уместности, высокого научного уровня исследования, росту числа патентов и продажи лицензий на изобретения.

Разумеется, что современное состояние развивающейся науки играет важную роль в деятельности ВУЗа. Именно оно в совокупности со стратегическими задачами и интересами ВУЗа используется в качестве ориентира для планирования научно-исследовательских работ. С точки зрения планирования также важно, чтобы оно происходило в соответствии с перечнем технологических интересов Российской Федерации.

Планирование может включать себя большое количество аспектов дальнейших исследований. Предусмотреть необходимые ресурсы, возможные риски нелегко, ведь конец исследовательской работы часто не совпадает с поставленной целью, однако без прогнозирования в современных условиях невозможно вести долгосрочную деятельность. Сегодня многие исследовательские организации предусматривают содержание самой работы, а также и пути дальнейшей интеграции в хозяйственную деятельность. Применительно к деятельности ВУЗов прибавляется планирование совмещения образовательной и исследовательской деятельности, а также регламентация технической и финансовой базы. Экономические условия настоящего времени требуют обозначения ожидаемых научных результатов и возможной экономической выгоды.

ВУЗ в самостоятельном порядке устанавливает тематический план научно-исследовательской работы. Также образовательная организация вправе сама планировать расход и потребность финансовых средств,

исходящих из бюджета. В состав вузовского планирования может быть включен ряд условий, регламентируемых Министерством Образования. Сюда относят принципы работы исследовательских сформированных органов, сроки предоставления определенных исследовательских решений, принципы отбора представленных проектов и т.д. Регламентируемым актом в этом отношении является Положение об учреждении научных исследований, реализованных подведомственными учреждениями в рамках тематических планов по заданиям Министерства образования Российской Федерации и финансируемых из средств федерального бюджета.

Как и бизнес-планирование, планирование научно-исследовательских работ в конечном счете представляет собой сводный отчет о предстоящих целях и путях их достижения. В этот сводный отчет одновременно могут входить планы финансирования научно-исследовательских проектов от вузовского бюджета, от частных организаций или же от государственных заказов.

Особым образом ведется и отчетность по научно-исследовательской деятельности ВУЗа. Сюда относятся, во-первых, общая отчетность о научной деятельности ВУЗа, во-вторых, отчеты о выполнении и продвижении проектов, направленных на выполнения государственных заказов.

Действующие внутри организации ВУЗа локальные нормативные акты одновременно устанавливают порядок ведения планирования и отчетности научно-исследовательской деятельности. Обязательным условием современной вузовской научной деятельности является закрепление прав субъекта научной собственности. При необходимости управлению ВУЗа также необходимо обеспечить конфиденциальность отчетной информации о НИР. Федеральные и субъектные законы также формируют принципы ведения отчетно-плановой деятельности и владения, распоряжения и пользования достижениями научной деятельности.

Стадии, на которых рассматривают и принимают результаты научно-исследовательской работы, включают в себя такие обязательные процессы как:

- составление и проверка отчета о проведенных исследованиях. (Важно, что все отчеты, предполагаемые для дальнейшего изучения на стороне, оформляются и составляются по регламентированному алгоритму).
- аннотирование отчета о проводимой работе;
- оформление актов приемки и проверки готовых результатов;
- оформление документов, содержащих отсылку в техническом задании.

Если научная работа носит фундаментальный или прикладной характер, и ее финансирование происходит из внешних бюджетов, то в отчете необходимо обосновать степень соответствия проведенных работ техническому заданию. Если в техническом заказе также отображаются ожидаемые результаты и пути их интеграции, то в отчете также указываются степени современного актуального результата.

Существуют определенные правила оформления отчетности и ведения плановой деятельности, которые обозначены в ГОСТ 7.32-2001 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления».

Помимо того, что отчеты должны быть унифицированы по оформлению, в них необходимо обязательно отразить некоторые аспекты НИР:

1. актуальные направления общей научной деятельности, в рамках которых развиваются подотчетные научно-исследовательские работы;
2. необходимо также подкрепить ссылки с кодами темы по ГРНТИ;
3. для научного исследователя, как для исполнителя, важно также обозначить преимущества уже готовых результатов. Аргументация должна быть подкреплена конкретными примерами в сравнении с другими научно-исследовательскими отечественными и зарубежными работами. Если не удастся вывести практическую значимость готовых преимуществ НИР, стоит обозначить хотя бы новизну работы;

4. отчеты также могут включать в себя возможную широту применения НИР (в рамках конкретной отрасли или применительно ко всему хозяйству, на региональном или более масштабном ареале).
5. значимость в области инновационной познавательной деятельности (для фундаментального научного исследования);
6. значимость в сфере интеграции новых знаний и результатов НИР в хозяйстве и производстве;
7. Значимость при создании и разработке относительно новых видов общественных благ (услуг и товаров);
8. сущность в разработке новых технологий производства;
9. в отчете практически на всех стадиях необходимо указывать степень готовности НИР (принимая во внимание желаемый результат и поставленные цели).
10. предполагаемый путь применения инновации на данном этапе.

Отчеты - неединственная форма изложения сущности и результативности научно-исследовательской работы. Многие исследовательские объединения и ВУЗы представляют проделанные труды в виде учебников, статей и монографий. Выбор зависит как от целей, поставленных перед исследователями, так и от сложности и значимости проделанного труда.

Помимо этого, уже на первом этапе работы, при полученных предпосылках ее будущей инновационной успешности, можно подавать заявки на получение определенных грантов и премий. В итоге результат работы представляется в виде полного списка монографий отчетов, учебников и т.д. Если работа будет использоваться в образовательных процессах (при формировании новых дисциплин, при преподавании уже имеющихся теорий, при разработке и выпуске нового оборудования, или для нужд преподавательского состава).

Исследовательское объединение или отдельный исследователь должен зарегистрировать работу в едином реестре научно-исследовательских работ. Это отражено в «Рекомендациях по ведению и организации НИД в высших

учебных заведениях». («Положение о государственной регистрации и учете открытых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ», утвержденное Приказом Министерства науки и технологий Российской Федерации от 17.11.1997 № 125). Исключение здесь составляют научно-исследовательские работы секретного характера [1].

Помимо этого, если исследование относится к сфере изучения уже зарегистрированных работ или из сферы научно-производственных услуг, то отчеты по его проведению не подлежат обязательной государственной регистрации.

Разумеется, для массовой регистрации всех научно-исследовательских работ, проводимых на территории страны или российскими гражданами необходим специализированный централизованный орган. В Российской Федерации роль этого органа выполняет Всероссийский научно-технический и информационный центр (далее - ВНТИЦ).

ВНТИЦ начинает свою деятельность с момента финансирования НИР в ВУЗе. Поэтому ВУЗ как научно-исследовательская организация должна отправить отчет о НИР не позднее чем через 30 дней с начала его финансирования. К заявке с НИР прилагается также карта, выполненная по необходимому оформлению.

По этим причинам ВУЗы, являющиеся исполнителями научно-исследовательских работ, в установленный срок (не более 30 дней), после окончания работы и после их апробации направляют отчетную работу в реестр ВНТИЦ. Таким образом, вузовские научные труды постоянно поступают в государственный научно-исследовательский реестр.

Разумеется, что, если работа финансируется из неорганизационного бюджета, то завершением работы служит финальный отчет, предоставляемый под проверку инвестора. Такое же положение дел наблюдается при финансировании работы из федерального бюджета. Однако, в большинстве случаев вкладчика интересует не только конечный отчет, но и отчеты на различных этапах работы. Тем не менее, если в договоре финансирования не

прописано обязательное регулярное предоставление отчетов ВУЗ может этого не делать.

Говоря о НИР, как об элементе экономико-финансовых структур, необходимо упомянуть о рекламной составляющей. Поэтому вместе с унифицированными картами НИР прикладывают работу маркетингового характера, что должно помочь облегчить дальнейшую интеграцию в бизнес-среду.

По представлении отчетов о НИР ВУЗами-исполнителями могут быть определены условия их распространения ВНИИЦ в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Отчет о НИД ВУЗа включает в себя сведения о деятельности ВУЗа в целом:

- кадровый состав ВУЗа;
- основные научные направления и научные школы;
- тематика исследований;
- результаты исследований;
- объем финансирования НИД;
- публикации;
- сведения о научных мероприятиях;
- деятельность аспирантуры и докторантуры.

Сведения в отчетах должны полностью соответствовать данным, представляемым в материалах самообследования ВУЗа.

Формирование отчета для Министерства образования и науки Российской Федерации о НИД ВУЗа осуществляется согласно письмам Рособразования по специальным компьютерным программам в соответствии с методическими рекомендациями по их использованию.

В ходе работы эксперта по оценке организации и проведения научно-исследовательской деятельности ВУЗа проводится экспертиза и анализируются:

- нормативно-правовая база ВУЗа (локальные нормативные акты) по

НИД;

- структура НИД (подразделения, осуществляющие НИД, и органы управления НИД);

- организационные принципы и механизмы планирования и отчетности по НИД;

- основные научно-практические результаты;

- кадровый состав (профессорско-преподавательский состав ВУЗа)

- подготовка научных кадров в ВУЗе;

- научно-исследовательская деятельность студентов.

Согласно отчетам и результатам самоконтроля проводится анализ научно-исследовательской деятельности ВУЗа и подготовка мнения эксперта по алгоритму, позволяющему определить качество и объем научно-исследовательской деятельности, полноту документации, наличие для структурных подразделений положений по научной работе. В заключении эксперт обращает внимание на положения, которые упомянуты ниже, существование примечаний или отсутствие необходимых документов, количественные оценки и качественные характеристики НИД согласно пунктам таблицы 1 и значениям критериев государства аккредитации [33].

1. Документы, определяющие ход организации и проведения научной работы и отображающие главные результаты НИД (регистрируется наличие или отсутствие определенных документов)

В перечень документов, определяющих порядок организации и проведения научной деятельности в учреждении образования, входят:

- устав образовательного учреждения;

- положение о научно-исследовательской деятельности образовательного учреждения;

- положение о финансировании научно-исследовательской деятельности ВУЗа из собственных средств (механизмы финансирования НИД);

- положение о научном мероприятии (конференции, круглые столы, научные сессии, научные чтения);

- положение об аспирантуре;
- положение о послевузовской подготовке и повышении квалификации;
- положение о студенческом научном обществе (кружках);
- положение о конкурсе студенческих научных работ;
- положение о конкурсе рукописей преподавателей вуза;
- перспективный и годовые планы научно-исследовательской работы;
- годовые отчеты по НИД;
- отчеты о выполнении исследований по государственным контрактам, грантам общественных фондов и иным хоздоговорам;
- приказы ректора (первого проректора или проректора по научной работе) по всем вопросам НИД, в том числе, по конкурсам научных работ и научным мероприятиям, планам и отчетам по НИД и др.

2. Структура управления научно-исследовательской деятельностью ВУЗа (проводится анализ организации НИД, структурных подразделений, ее осуществляющих, наличие нормативных документов).

Организация и управление научно-исследовательской деятельностью в образовательном учреждении осуществляется соответствующей структурой, которой руководит ректор или проректор по научной работе (первый проректор) и в которую могут входить структурные подразделения:

- научно-исследовательские лаборатории (для крупных ВУЗов – институты, отделы);
- научно-практические центры (у крупных ВУЗов – институты);
- кафедры (в части проведения НИР);
- научные общества профессорско-преподавательского состава ВУЗа;
- студенческие научные кружки;
- научно-организационное подразделение (отдел, управление, научно-исследовательская часть).

Деятельность структурных подразделений регламентируется локальными нормативными актами:

- положением о научно-организационном подразделении (или научно-

исследовательской части) ВУЗа;

- положениями о кафедрах, научно-исследовательских лабораториях и центрах (в части осуществления НИД);
- должностными инструкциями сотрудников научно-организационного подразделения;
- индивидуальными планами преподавателей (разделы, относящиеся к НИД); и др.

В номенклатуре дел структурных подразделений, участвующих в НИД, должны быть представлены соответствующие позиции, отражающие нормативно-правовую базу и результаты научно-исследовательской деятельности (положения, приказы, планы, отчеты, договоры, индивидуальные планы работы преподавателей, протоколы заседаний кафедры – по утверждению тематики научных исследований, планов научной работы, тематики диссертационных исследований аспирантов и отчетов научных руководителей и др.), которые хранятся в папках непосредственно в самих подразделениях.

1.3. Современные тенденции в научно-исследовательской деятельности ВУЗов

Как показывает исторический опыт, развитие наукоемких отраслей экономического хозяйства зависит от развития образовательной сферы. Поэтому в современных развитых странах существует развитая система высшего образования и связанной с ним научно-технической базы. Соответственно с пониманием роли науки в производстве неразрывно связано понимание роли человеческого капитала. Так, именно человеческий капитал приносит в развитых странах до 75% прироста производственного уровня.

В целом, можно судить о завершении уровня технологической революции в странах Запада на примере оформления системы высшего образования с научно-исследовательским уклоном. Таким образом, с завершением интеллектуализации (10-15 лет) запад перешел к построению информационного общества или, как его еще называют ученые, общества знаний.

Одновременно с этим растет рынок информационных услуг. Рассмотрим прогнозы исследователей. Так, многие склонны полагать, что к 2017 году мировой «внешний рынок» будет исчисляться 6 триллионами долларов, из которых на информационные услуги будет приходиться более 30%. Очевидна зависимость развития наукоемких отраслей хозяйствования и сферы высшего образования. К примеру, США является лидером в области технического прогресса. Вместе с тем, на образование уходит один из самых высоких показателей в мире (примерно 6,5%). Это примерно равно расходам на оборону страны. Научно-техническая сфера по общим подсчетам обеспечивает стране около половины ВВП, что о многом говорит.

Применительно к нашей стране заметим, что развитие и становление сферы инновационной деятельности относят к стратегическим задачам

России. Так невозможно обеспечить отечественным производителям выход на мировой рынок без развития научно-технической сферы.

Из этого вытекает, что для увеличения выпуска наукоемкой продукции необходимо развивать, а значит и инвестировать средства в сферу научных исследований и в сферу высшего образования. Ключевым моментом является не обеспечение научно-исследовательских проектов финансовыми средствами, а их дальнейшая интеграция в реальные условия реального производства. При этом в задачи правительства также входит содействие различным экономическим структурам, которые помогают развиваться инновационному российскому рынку. Сегодня правительство все острее понимает необходимость интеграции образовательной системы научно-техническими структурами. ВУЗ – как база для данного процесса служит важным аспектами.

Инновационная деятельность ВУЗа выступает наиболее понятным примером интеграции образовательной и научно-технической деятельности. Как показывают источники, для нашей страны понятие инновационной деятельности, как и понятие инновационного рынка являются новыми и воспринимаются не совсем в нужном русле. Анализ различных источников толкования демонстрирует циклическое содержание поиска инновационной деятельности, как творческого элемента поведения общества.

Несмотря на то, что инновационная деятельность имеет множество форм, в которой она может проявляться, все формы можно подразделить на 3 направления:

- 1) Инновационная деятельность в области создания технологически разработок;
- 2) Обучение инновационной деятельности как элемент образовательного процесса;
- 3) Образовательная деятельность как фактор внедрения и поддержки инноваций.

Логично, что все направления были положены в основу различных трактовок понятия «инновационная деятельность». Инновационная деятельность также может преследовать самые разные цели - как от воспроизводства творческих научных кадров, так и до разработки инновационных государственно важных технологий.

На западе понятия, связанные с инновационной деятельностью, воспринимаются более привычно и уже прочно вошли в обиход университетов. По этой причине считается, что элитный ВУЗ и инновационный ВУЗ – родственные понятия. Существуют также определенные концепции понятия «Элитный университет». Уже достаточно давно принято, что невозможно без тесной взаимосвязи с реальной научно-исследовательской деятельностью ВУЗу обладать престижным статусом. Элитность университета на Западе прямо связана с успешностью внедрения результатов его НИД. В США, например, применяются и формальные критерии принадлежности ВУЗов к исследовательским. Так, в практике статистического учета действует так называемая «классификация Карнеги», в соответствии с которой все университеты и колледжи делятся на шесть категорий, высшая категория определяется как исследовательский университет. Окружение университета своеобразной интеллектуальной средой и создание характерного научно-технического и экономического пространства, предполагает организацию технопарка, что под силу немногим ВУЗам у нас в стране.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

2.1. Коммерциализация научно-исследовательской деятельности

Понятие «коммерциализация научно-исследовательской деятельности» подразумевает, что проведение научных исследований совершалось с желаемым коммерческим эффектом. В западных дисциплинах чаще встречается понятие «коммерциализация науки и технологий», в отечественных - «коммерциализация инноваций». Несмотря на то, что все эти понятия различны по содержанию, в целом, все они касаются одной и той же категории. Результатом научных исследований выступают инновации, которые могут найти применение в хозяйствующих условиях.

Идеальная модель отношений науки и коммерции выглядит следующим образом: существует некий субъект экономической деятельности, заинтересованный в определенном результате научного исследования, и существует исследователь, способный предоставить лицензию на пользование инновационной технологии. При этом наука получает необходимое для развития капиталовложение, а производство получает новые возможности для производственных мощностей.

Несложно догадаться, что в реальности идеальная цепь «наука-производственная инновация - деньги» находит воплощение в чистом виде крайне редко. Дело в том, что продвижение любого инновационного проекта всегда основывается на постоянной связи субъекта исследования с рынком. Переход от одной стадии научного исследования к другой требует финансирования, которое исходит от рынка, помимо этого инновация состоятельна лишь тогда, когда она дает видимый результат. Таким образом, необходима апробация в реальных условиях хозяйствования, которая

должна показать, как влияет инновация на конкурентоспособность, производительность и прибыльность организации.

Кроме того, не будем забывать, что разработка инновационного решения - это сложный многоплановый процесс. Успешное завершение данного процесса во многом зависит от рационального стратегического управления познавательной деятельностью. Решения, принимаемые в процессе научного исследования должны происходить поступенчато, с опорой на существующий результат.

Сложно дать исчерпывающее определение понятию коммерциализации научно-технических работ. Часто можно встретить мнение, что взаимосвязи между экспертами научных исследований и окружающей экономической средой играют критическую роль.

Разработка инновационного предложения - процесс не обязательно непрерывный. Однако, построение конкретного научно-исследовательского результата, также не может быть достигнуто спонтанно. На протяжении всего исследования важен логический компонент. А это в свою очередь, в условиях коммерциализации подразумевает связь исполнителей с заказчиком и рынком.

Логично, в контексте экономических процессов, рассматривать порядок определенных фаз. Как правило, организационную схему коммерческой научно-исследовательской работы представляют следующей последовательностью:

- Фаза инициирования. Сюда относится совокупность стимулов, оказывающих влияние на изменения технологического плана. На этой же фазе происходит разработка и оценка возможных вариантов.
- Фаза планирования.
- Фаза воплощения.
- Фаза консолидации. Одновременно на данном этапе происходит два процесса, во-первых, это завершение общего хода исследований, во-вторых, определение последующего направления исследования.

Нетрудно заметить, что тенденция к росту «технологичности» и наукоемкости растет в отношении всех существующих и окружающих нас объектов. Данные процессы непрерывны и сплетаются в одну глобальную тенденцию. В современном мире стремление к внедрению инноваций в производственные процессы порождает новые продукты и новые виды связей между ними. Теперь научно-исследовательские работы могут играть важную роль в становлении и развитии предприятий наряду с такими основами производства, как капиталовложение и управленческая деятельность. Поэтому вложение средств в развитие науки, несомненно, положительно влияет на развитие экономики страны, региона.

Малый бизнес также значительно влияет на развитие инновационной коммерческой исследовательской деятельности. Дело в том, что малые предприятия обладают важными качествами, дающими способность принимать активное участие в развитии научно-исследовательских работ. Во-первых, это гибкость производства. Малые предприятия обладают относительно несложной управленческой структурой. Благодаря этому взаимодействие рынка и научных структур осуществляется с большей эффективностью. Во-вторых, более низкие капиталовложения в производство, дают организациям малого бизнеса возможность больше рисковать и инвестировать в новые проекты.

Случается так, что у «заказчика» научно-исследовательской работы имеется возможность воплотить достижение интеллектуального труда в виде продукции. Но это далеко не всегда. Не всегда процесс создания инновации доходит до формы полной реализации, которой, в действительности, и является производство инновационных продуктов (товаров и услуг).

Данный процесс является длительным и по своей природе глубинным. Субъект экономическо-хозяйственной деятельности заинтересован не просто в выработке объектов обмена и продажи, он старается придать исходному ресурсу наиболее выгодный и безотходный вариант. Чем больше

инновационных процессов возникает на пути от ресурса к потребителю, тем больше экономических хозяйствующих субъектов в этом процессе участвуют.

Невозможно заранее определить до какого этапа дойдет процесс научно-исследовательского внедрения инновации в производство. При этом процесс определяется не только логичностью построенной концепции исследования, но и волей «заказчика». Для наиболее эффективного внедрения инновации разработчикам и инвесторам важно привлечь к инновации партнеров по поддержке. Здесь может проявляться публикационная или выставочная работа [22].

Но здесь важно понимать, что для оценки большинства результатов научно-исследовательских работ необходимо обладать определенным пониманием специфичных знаний, которым зачастую не обладают потенциальные партнеры. Важно суметь донести до них всю сущность инновации и уделить внимание практическому значению вложений. Многие вовсе не будут заинтересованы принципом действия той или иной инновации. Важно уметь продемонстрировать и донести до инвестора главные и наиболее выгодные, с точки зрения коммерциализации, приоритеты изобретения.

Нельзя забывать и про фактор времени поскольку любой инвестор заинтересован, чтобы инновация окупилась в короткие сроки и смогла полноценно приносить прибыль. При рассмотрении инновации сравниваются параметры количественные или качественные. Качественные параметры часто менее весомы для потенциального партнера, но их нужно тоже использовать. Участниками процесса коммерциализации инноваций, имеющие необходимые финансовые ресурсы, обычно выступают:

1. Большие компании, в том числе транснациональные (ТНК), которые проявляют интерес к инновациям для модернизации своей деятельности или выхода на рынок с новинкой. Они выбирают перспективно наиболее значимые инновации, прежде всего из сферы так называемой новой экономики.

2. Крупные и средние компании, для которых важна деятельность на рынке своей страны. Им нужны инновации, доведенные до опытного или серийного производства, которым практически стопроцентно обеспечен спрос. Здесь большую роль играет возможность импортозамещения продукции из других стран.
3. Венчурные компании и фонды. Для таких компаний важны революционные инновации. Их основное требование: динамика развития рынка инновации, с гарантией выхода на объемы продаж в размерах сотен миллионов долларов.
4. Частные инвесторы, интерес которых в окупаемости вложений в короткий срок на стабильном рынке. Некоторые включаются в инновационные проекты на начальных этапах разработки.
5. Специальные банки могут активно участвовать в инновационной деятельности.

Как и в любой сфере, связанной с рынком, определенная роль в коммерциализации инноваций принадлежит посредникам. В области инноваций посредниками выступают специализированные агентства, средства массовой информации (в том числе электронные). Очень активно развивается в сейчас деятельность посредников через Интернет.

В основу анализа факторов успеха коммерциализации технологий положены именно неудачи реализации прорывных технологий и вопросы типа:

- Почему некоторые “удачные” идеи не доходят до реализации вообще или не приносят прибыли?
- Почему другие хорошие идеи приносят гораздо меньший доход, чем ожидалось?
- Почему компании, первые выступившие с инновацией на рынке, не всегда получают плоды коммерческого успеха?
- Почему многие изобретатели не могут получить выгод из своих идей, которые другим позже принесли успех?

Результат обработки полученных ответов привел к пониманию системной роли таких ключевых факторов как:

- возможность выхода на соответствующий рынок и привлекательность новой технологии для потребителя;
- правовая защищенность базовой идеи (интеллектуальной собственности);
- обеспечение человеческими и денежными ресурсами;
- наличие отработанной стратегии коммерциализации.

Коммерциализация любого проекта является весьма сложным процессом, на пути которого часто можно встретить различные риски и затруднения. Необходимо стратегически и массово смотреть на ситуацию, чтобы суметь спрогнозировать дальнейшие этапы интеграции результатов НИР. Поэтому от системности рассмотрения НИР во многом зависит успех процесса разработки, интеграции и внедрения.

Еще на самом первом этапе начинает формироваться эффективность всей научно-исследовательской работы. По этой причине еще на начальном этапе важно правильно суметь отличить успешные и неперспективные проекты. На данном этапе сосредотачиваются людские и финансовые ресурсы. Разумеется, с усилением значимости НИР для экономики укрепляется правовая база и подходы к проведению исходного отбора проектов. Методология и средства проведения становятся все более профессиональными. Перспективы коммерциализации НИР рассматриваются комплексно и системно. На сегодняшний день активно применяются такие средства оценки, как техническая оценка и технический аудит.

Технологии подвергаются оценке на разных стадиях разработки и апробации. Как правило, оценка осуществляется на следующих стадиях НИР:

1. Оценка- изучение промежуточной стадии проведения научно-исследовательской работы. От оценки на данном этапе ждут вполне конкретного ответа на вопрос: «Стоит ли финансировать и продолжать работу в данном направлении?»;

2. Проведение апробации результатов научно-исследовательской работы на конкретных условиях хозяйствования. Для этого часто проект передают подотчетным предприятиям, для того чтобы получить реальное профессиональное мнение о коммерческой перспективности определенного проекта;
3. Рассмотрение существующей технологической базы проекта на определенном этапе работ. Для инвестора важно суметь вовремя воспринять ситуацию не на финишной стадии, и оценить возможные пути дальнейшего развития. Необходимо также провести отбор на второй и последующей стадии работы. Для определенных целей может быть применен прием аранжировки проектов (и альтернативных путей развития проекта) в зависимости от их коммерческой привлекательности.
4. На определенном этапе работы необходимо заново пересмотреть существующие ресурсы и объем проделанного труда. Здесь важно вновь обосновать целесообразность финансирования НИР;
5. Оформление акций и других ценных бумаг, связанных с конкретным инновационным проектом, с учетом существующих рисков и перспектив.

Исследование специалистов в области успешной и провальной коммерциализации тех или иных проектов в области инновационных исследований показывает, что риск возрастает при переходе инновационного подхода повышения качества проверенных продуктов к разработке новых для рынка и потребителей продуктов. Новый продукт более рискован в коммерческом плане для внедрения на рынок. Поэтому при оформлении аукционных портфелей инвесторам важно избежать концентрации проектов с высокой рискованностью в одном потоке.

Профессиональный подход к проведению процедуры оценки проекта НИР позволяет на еще нерешающем этапе узнать бесперспективность инвестиций, или наоборот, подтвердить изначальные надежды инвесторов. Как показывает опыт, коммерческий потенциал инновационных разработок

удается выяснить еще на ранних стадиях работы. На основе данных принципов сегодня и создаются продукты качественно нового поколения.

Как для инвесторов, так и для «научных исполнителей» важно обладать информацией, полученной в ходе подобных исследований. На этой почве развиваются профессиональные организации, которые в особом порядке проводят процедуру оценки потенциала. При этом принципы и алгоритм процедуры оценки все чаще становятся коммерческими «ноу-хау».

Таким образом, коммерциализация может представлять собой интегрированный процесс, состоящий из отдельных цельных мероприятий, при помощи которых новые инновационные разработки можно успешно представлять на различных коммерческих рынках.

Так, например, коммерциализация технологических приборных изделий предполагает собой обязательное участие профессионалов оценки. Ведь на протяжении всей НИР происходит разработка путей финансирования, методы привлечения перспективных инвесторов и специализированное внедрение, а также последующее сопровождения в сфере функционирования.

Коммерциализация как систематизированный и интегрированный процесс обязательно включает в себя следующие этапы:

1. Во-первых, невозможно начать и успешно реализовать ни один проект без первоначального отбора. Поэтому при помощи инвестора отбирается ряд наиболее перспективных в коммерческом плане идей и разработок. При этом невозможно ограничить отбор лишь изучением внутренней среды продукта, поэтому важно подкреплять его анализом потенциального рынка. Важную роль на данном этапе играет востребованность предполагаемого продукта у потребителя. Здесь же определяется предполагаемая доля продаж. От того, насколько точно научное объединение и инвестор сумеют предвидеть все дальнейшие трудности и риски зависит успешность всего процесса коммерциализации НИР. В этом плане люди часто используют SWOT-анализ.

2. Полученные результаты анализа и отбора формируют базу для дальнейшего выявления значимых характеристик продукта. Так, на основе

анализа рынка выявляются перспективные коммерческие характеристики продукта, которые по мнению исследователей дают наиболее явный коммерческий результат. На этом же этапе возможно привлечение дополнительных инвестиций, то есть поиск промежуточных инвесторов. Дополнительный инвестор вкладывает средства не в разработку и организацию НИР, а в доработку продукта и придание ему коммерчески успешного вида. Таким образом, промежуточный инвестор заинтересован в продаже готовой технологии на специализированном рынке.

3. Третий этап, фактически носит характер завершающего процесса. На третьем этапе оформляются все финансовые потоки, происходит распределение ценных бумаг. На третьем этапе коммерциализации предусмотрено оформление нужных финансовых потоков, а также закрепление и распределение прав между всеми участвующими сторонами.

4. Четвертый этап предполагает переход инновационной разработки в производственный процесс.

На сегодняшний день процессы коммерциализации могут иметь место практически во всех сфера научно-исследовательской деятельности. Важным моментом в процессе коммерциализации инновационной продукции является решение о способе коммерциализации. Сегодня различают три основных способа коммерциализации инноваций в зависимости от степени передачи прав на инновацию:

- независимое использование продукта, посредством организации производства и выведения на рынке развития, производства и передачи оборудования к аренде (передача прав на использование оборудования и инновации). Используя этот способ коммерциализации, разработчик имеет все права для развития, получает самый большой доход в случае успешного прогресса продукта на рынке. Недостатки пути: высокие риски, длинный период окупаемости, высокие начальные расходы для организации собственного производства;

- переуступка части интеллектуальных прав для развития в виде: продажи лицензий (владелец предоставляет определенные права использовать патент для развития на определенной территории, во время конкретного периода и за определенное вознаграждение); франчайзинг (лицензия на использование патента для производства той же самой торговой марки на определенной территории за определенную оплату); контракт для совместного развития (контракт с потребителем готовых изделий на создание нового предприятия в целях разделения всех его ресурсов); передачи ноу-хау (передача знания и прав для их использования в объеме согласно контракта). Преимущества пути: низкие расходы при внедрении деятельности; маленькие риски в связи с переуступкой части прав собственности; вход на рынок за счет других компаний; платежи от использования роялти. Среди недостатков нужно отметить, что в этом способе коммерциализации доход довольно низкий и есть большой риск нарушения патента;
- полная передача интеллектуальных прав: отчуждение от прав (безвозвратная передача авторского права) или продажа патентных прав (передают полностью все права лицензиату в течение установленного периода). Возможно отнести низкий уровень расходов, низкую вероятность рисков, быстрой окупаемости к преимуществам пути. Среди недостатков как основное рассмотрены: высокая стоимость поиска и участие покупателя прав, затраты на юридическую консультацию, риск недополучения значительного дохода с развития разработки в будущем.



Рисунок 1 – Классификация способов коммерциализации инноваций

Каждый из указанных способов дает инновационным предприятиям большие возможности по реализации их разработок. Предприятие может в одиночку представить свой продукт на рынок, самостоятельно отработав все этапы процесса коммерциализации. Если продукт является оборудованием, то предприятие после начала производства может не только получать прибыль от его продажи, но заняться лизингом. В случае, если инновации связаны с оптимизацией производственных процессов, предприятие может оказывать инжиниринговые услуги другим предприятиям.

В то же время, инновационным предприятиям можно не останавливаться на одном виде коммерциализации, например, возможно организовать выпуск инновационного производства в своей стране и в то же время осуществлять продажи лицензий на иностранные фирмы. Единственный недостаток - то, что такое решение может быть убыточным для предприятия [36].

Таблица 1 – Анализ достоинств и недостатков способов коммерциализации

Способы коммерциализации	Достоинства	Недостатки
Самостоятельное использование	При успешной организации производства и «захвату» ниши на рынке, очень высокие доходы; Постоянный контроль предприятия и производства; Полное распоряжение правами на интеллектуальную собственность (инновации).	Высокие риски; Большой срок окупаемости; Требуется наличие значительных финансовых ресурсов.
Переуступка части прав на инновацию	Минимальные риски; Небольшие затраты; Достаточно короткий срок окупаемости; Выход на новые рынки за счет других компаний; Возможность формирования собственного товарного знака; Получение финансирования от заказчика при заключении подрядного договора.	Значительно меньшие доходы по сравнению с другими способами коммерциализации; Риск нарушения лицензиатом патентных прав; Риск появления контрафактной продукции.
Полная передача прав на инновацию	Минимальные риски; Небольшие затраты; Минимальный срок окупаемости; Возможность получения очень высокого дохода, в зависимости от значимости разработанной инновации.	Риск недополучения потенциального дохода; Из-за усиления позиций конкурентов вероятно вынужденная смена области деятельности.

В настоящее время в практике коммерциализации интеллектуальной собственности по мнению Мухопода В. И. сложилось шесть основных организационно-коммерческих схем:

1. Заключение контракта лицензии или передача инноваций как нематериальный актив в уставной капитал организованного небольшого инновационного предприятия.

При ограничении возможности подписать лицензионное соглашение с целью коммерциализации развития патентообладатель может принять решение о создании небольшого инновационного предприятия. Во время создания небольшого инновационного предприятия исключительное право на объекты промышленной собственности компьютерная программа, владение ноу-хау, и т.д. может быть передана ему как нематериальные активы.

2. Создание разработчиком (физическим или юридическим лицом) предприятия по производству нового изделия и продажи его на рынке.

У разработчика нет опыта и знаний в области коммерциализации инноваций, финансов, юридических условий, и т.д. поэтому менеджер инновационной деятельности может быть вовлечен в процесс создания предприятия. Менеджер в этом случае решает проблемы оценки торгового потенциала развития, выполняя исследования рынка, работы с клиентами, организациями рекламы, и т.д. Так или иначе, владелец инноваций и менеджер должны будут провести следующие мероприятия:

- получить патент на объект промышленной собственности;
- определить с помощью определенных процедур рыночную стоимость изделия;
- провести маркетинговые исследования нового изделия;
- подготовить бизнес-план нового изделия;
- найти инвестора;
- оформить все необходимые документы и зарегистрировать новое юридическое лицо - малое инновационное предприятие;
- провести переговоры с инвесторами и закрепить их результаты в форме договора о последующем выкупе доли инвестора в уставном капитале, договора о разделении прав на интеллектуальную собственность, созданную в процессе деятельности предприятия;
- начать производственно-сбытовую деятельность нового предприятия, зафиксировав в договорных документах гарантию того, что инвестор не будет иметь возможности вытеснить разработчика из бизнеса после опробовании цикла производства или снизить его долю в прибылях.

3. Организация разработчиком промышленного производства на базе опытного образца опытной установки.

Если потенциальный инвестор не готов к инновационным инвестициям из-за их высоких рисков, то собственник опытного образца может избрать следующую схему его коммерциализации:

- провести поиск стратегического партнера - предприятия, фирмы, уже работающего на том же самом рынке, но не составляющем конкуренцию по вводимой в производство новой продукции и готового поддержать партнера, в том числе в инвестиционном фонде или венчурной компании;
- представить заявку в программу или проект финансирования развития главных направлений техники и технологий;
- организовать малое инновационное предприятие с партнером - участником предприятия;
- заключить трехсторонний договор - разработчик - предприятие - фонд - об условиях финансирования малого инновационного предприятия.

Поскольку отечественная и зарубежная практика показывает, что небольшое инновационное предприятие, как правило, не самостоятельно на конкурентных рынках и не в состоянии быть преобразованным к и крупным предприятиям или предприятиям среднего размера. Выведение на рынок нового производства требует набор различных ресурсов (существенный, финансовый, инвестиции, персонал), новый уровень управления, что не под силу разработчику. Поэтому используется практика сотрудничества с крупными корпорациями и компаниями уже на ранних стадиях создания инновационного предприятия.

4. Создание в системе научных и научно-вспомогательных структур разработчика специального подразделения, обеспечивающего отбор проектов и поиск заказов на разработку и внедрение инноваций.

5. Выделение из состава научно-исследовательской организации подразделения - аффилированного с ним инновационного предприятия.

В схеме должен быть предусмотрен контроль научно-исследовательской организации за деятельностью аффилированного предприятия через представителя института в совете директоров предприятия.

1. Создание совместно с крупной корпорацией, фирмой совместного предприятия для расширения коммерциализации разработки. В этом случае

корпорация обеспечивает финансирование и менеджмент разработки, а малое - интеллектуальную составляющую разработки [35].

Однако, являясь достаточно новым процессом в экономике России, коммерциализация связана с рядом проблем. Среди проблем коммерциализации технологий, которые возникают на российском рынке, можно отметить:

- незавершенность большинства исследований для развития. Таким образом есть только основной вариант разработки со многими функциональными особенностями, которые должны быть закончены, чтобы дать все необходимые свойства товаров с точки зрения маркетинга. Существующий образец в таких случаях показывает главные свойства и особенности будущего продукта, но не определяет конкурентоспособность продукта по сравнению с подобными товарами или заменами товаров, что, соответственно, уменьшает ценность разработки. Выполняя исследования рынка, обнаружение главных свойств разработки, которые интересны потенциальным покупателям подобного производства и завершению научно-технических продуктов согласно показанному потенциальному требованию, может стать решением;
- проблема поиска финансовых необходимых средств для разработки и инвесторов, которые будут готовы принять все риски, связанные с этим процессом;
- проблема соответствующей оценки коммерческого интереса технологии связана с фактом, поиск возможностей коммерциализации научно-технических продуктов все еще недостаточно развит в практике России, соответственно, каждый разработчик занят собственными поисками потенциальных покупателей и инвесторов, сталкиваясь в то же время с нежеланием потребителей в некоторых случаях приобрести инновационное производство или сделать инвестиции в ее завершение до вида, который будет интересен потребителям;

- низкая юридическая грамотность разработчиков в области защиты объектов интеллектуальной собственности и их использования рынка, и также в общем несовершенстве законодательства в этой сфере.

Несмотря на сложности, в результате естественного прогресса в обществе в целом возрастает необходимость в поиске возможностей коммерциализации результатов научно-технических разработок. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что для эффективной коммерциализации следует уделять большое внимание выбору способа коммерциализации, так как от него зависит размер эффекта, получаемый разработчиком в перспективе.

2.2. Взаимодействие Вузов и предприятий в сфере научно-технического сотрудничества

Основная стратегически важная задача ВУЗа – накопление передовых практических и теоретических знаний, их сохранение и передача студентам. Так, важно не просто обеспечить будущих специалистов современными методологическими основами той или иной деятельности, но и дать им основную базу для дальнейшего профессионального и творческого развития в соответствии с современными достижениями науки.

Современный ВУЗ компетентен в выполнении следующих функций:

- Своевременное реагирования на достижения научно-технического прогресса и внедрение тех или иных средств в форме обучения;
- Своевременная обработка существующих научных основ, систематизация знаний, для последующего преподавания;
- Способность внедрять в учебный процесс элементы инновационных исследований.

Разумеется, что подобные задачи требуют существования в ВУЗе определенных условий. Необходимы для инновационного обучения как состоявшаяся информационная база, так и развитое техническое оснащение. Такие условия дают учреждениям возможность внедрять результаты научно-исследовательской работы не только в процесс обучения студентов, но и по отношению к уже работающим сотрудникам. Разумеется, при этом организационные моменты будут отличны от основной образовательной деятельности ВУЗа.

По этим причинам сейчас в коммерческих предприятиях активно развиваются формы научного наставничества. В особо крупных организациях может создаваться корпоративный институт, занимающийся научным оснащением сотрудников предприятия. Однако, далеко не все даже крупные организации имеют возможность создания собственного научно-

образовательного процесса. В этом случае альтернативным вариантом является прибегнуть к помощи внешних образовательных структур. Здесь важное место занимают вузовские подразделения (институты, факультеты, кафедры и т.п.)

При этом в зависимости от целей и специфики образовательного процесса обучение может происходить в различных формах. В зависимости от того, на чьей базе происходит процесс обучения, выделяют следующие формы взаимодействия с внешними образовательными структурами:

- Занятия на базе ВУЗа. В этом случае сотрудники определенной организации выезжают на обучение в ВУЗ, где и проводятся занятия;
- Занятия на базе предприятия. Этот вариант применим в том случае, когда научно-техническая база организации «заказчика» превосходит аналогичные возможности ВУЗа.
- На базе информационных коммуникационных технологий. Такие образовательные процессы происходят дистанционно. При этом могут быть задействованы различные средства информационной подготовки вроде компьютерных тренажеров и онлайн-тестов.

Если рассматривать более подробно первые две формы обучения, то можно выделить различные виды взаимодействия преподавательского состава и обучающихся. Сюда относятся стандартные лекции, конференции, семинары и т.д. При использовании дистанционной форм обучения все чаще применяются инновационные непривычные средства обучения вроде электронной переписки.

Сегодня уже становится ясно, что эффективное взаимодействие бизнес-субъектов с ВУЗами является дополнительным фактором успешной работы предприятия. Бизнес-партнерство организаций и ВУЗов должно происходить выгодно для обеих сторон сотрудничества.

Помимо обучения сотрудников коммерческого предприятия формами сотрудничества могут выступать внедрения уже готовых разработок, которые являются результатами научно-исследовательской работы ВУЗа. В

действительности научная направленность вузовской деятельности и гибкость реагирования на изменения в научной сфере дает образовательной организации возможность с успехом выполнять коммерческие инновационные заказы.

Попробуем разобрать организацию сотрудничества ВУЗа с предприятиями в сфере научно-исследовательских работ. В целом, структуру сотрудничества можно выразить следующей последовательностью «этапов»:

1. Проведение переговоров о возможности инновационного сотрудничества;
2. Определение первостепенных и стратегических целей сотрудничества по отношению к обеим сторонам.
3. Определение направленности научно-исследовательских работ с учетом специфики производственного процесса.
4. Определение организационных аспектов деятельности, в том числе и решение вопросов финансирования НИР;
5. Формирование технического задания научной деятельности;
6. Реализация технического задания проекта;
7. Оценка результатов обоюдного сотрудничества.

Не стоит забывать также, что поиск промышленных партнеров, как среды с реальной хозяйственной деятельностью – это также одно из направлений деятельности ВУЗа. Поэтому практически любой ВУЗ в той или иной степени устанавливает межотраслевые экономические связи. Понимая, что ВУЗы являются элементом интеграции научной, практической и творческой деятельности, предприятия в неменьшей степени заинтересованы в поддержке вузовского сотрудничества. Поэтому коммерческие организации также способствуют созданию вузовских и межвузовских центров. Опять же, в этом деле важна постоянная взаимосвязь между ВУЗом и предприятиями, поскольку запросы на инновационную деятельность и обучение персонала могут изменяться в соответствии с веяниями рынка. Поэтому важно понимать, какая именно цель стоит перед научным исследованием в данный момент.

Помимо этого, в современных условиях хозяйствования предприятиям часто необходима консультационная помощь, которую могут представить профессора ВУЗа.

Рассмотрим пример успешного сотрудничества ВУЗа и хозяйствующей организации. Взаимовыгодное сотрудничество стало предметом долгосрочных отношений между институтом комплексного развития и обучения «Крона», находящимся при СПбГТУРП, и предприятиями отрасли с ЦБП. Предметом сотрудничества в данном случае являлась квалификация сотрудников, которые работают на предприятиях данной отрасли. При этом квалификация касалась многих отраслей производства от сферы энергетики до менеджмента.

Проект вузовского сотрудничества был особенно успешен благодаря создавшим условиям, в которых предприятия из одной отрасли могли создавать коммуникационные связи между собой. Таким образом, принимаемые в ходе сотрудничества решения были более основательны и рациональны, и производственные проблемы получали комплексное решения. Институт «Крона» способствовал активизации инновационных достижений в области образования в условиях реального производства.

Высокопрофессиональный профессорский состав института предоставлял участникам сотрудничества актуальную ориентировочную информацию, которая помогала оптимизировать производственные процессы.

Сотрудничество с ВУЗами рассматривается также в рамках вопроса о коренной модернизации отечественной экономики. Так, коммуникация между ВУЗами и бизнесом является актуальной темой для приоритетного развития на ближайшие десять лет. Российские специалисты отмечают острую необходимость как подготовки квалифицированных специалистов инновационного процесса, так и формирование реального действующего источника модернизационных идей.

Существует ряд наиболее важных направлений развития экономического сотрудничества с ВУЗами:

1. Становление и развитие системы инновационных и научно-исследовательских организаций (прикладных и фундаментальных). Особое значение придается развитию междисциплинарного профиля, который был бы направлен на повышения мощности исследовательских организаций. Создаваемые в рамках данного направления организации должны, во-первых, обеспечивать движение познавательной организации в общей вузовской структуре страны, а во-вторых, объединять на основе научно-исследовательской деятельности субъекты рынка и научные организации.
2. Создание развитого механизма «инновационного лифта». Развитие инноваций должно быть тесно связано с практикой внедрения и апробаций результатов в системе социально-экономических отношений [23].
3. Нарращивание аппарата лидеров модернизации. В современных условиях важно подготовить не просто хороших специалистов, но и деятелей, способных решать проблемы отечественной экономики, производства и пр. путем творческого подхода. Разумеется, реализация данной задачи невозможна без того, чтобы преподаватели сами не были вовлечены в научно-исследовательскую практику.

Многие отмечают, что перечисленные задачи не могут быть выполнены без основательных мощностей ВУЗов в стране. Настоящее положение дел в стране не соответствует этому условию. А потому, необходимо в короткие сроки обеспечить ВУЗам площадки для аутсорсинга исследовательских работ, поскольку благодаря этому ВУЗ получит необходимый приток средств. На основе полученной для аутсорсинга основы появляется возможность развивать сотрудничество с субъектами экономической структуры.

Развитие прикладных наук не было бы возможно без развития фундаментальных. Поэтому при решении стратегических задач необходимо взаимодействие ВУЗов с фундаментальными институтами науки для

выполнения всех поставленных задач. Таким образом, важно расширять взаимодействие ВУЗов в стране с государственными научными академиями.

Сотрудничество с ВУЗами перспективно во всех существующих направлениях экономической деятельности. Если говорить конкретно о предприятиях, то ВУЗ может способствовать внедрению инноваций в процесс производства, а также обеспечивать персонал необходимыми знаниями и навыками. При этом такое сотрудничество носит выгодный характер как для предприятия, так и для ВУЗа.

2.3. Экономический механизм сотрудничества с ВУЗом в сфере научно-исследовательской деятельности

Итак, в предыдущих параграфах работы были выяснены основы сотрудничества предприятий с ВУЗом. Между ВУЗом и организацией, работающей в условиях рынка, могут возникать взаимовыгодные связи.

Существующие экономические механизмы ограничиваются правовыми нормами, регулирующими инновационно-коммерческую деятельность ВУЗа. В свою очередь организация деятельности ВУЗа может происходить по разным принципам, складывающимся в зависимости от вида выполняемых работ. При этом некоторые работы современного ВУЗа можно одновременно отнести к предпринимательской и непредпринимательской деятельности. В соответствии с каждой из них формируется налоговый механизм и общеэкономические принципы.

Важно, что подразделение деятельности на определенные виды происходит по виду спецификации оказываемых услуг. Так федеральный закон Российской Федерации определяет следующие виды источников дохода ВУЗов:

1. реализация продукции, работ, услуг (основная реализация);
2. реализация основных фондов и иного имущества (прочая реализация);
3. внереализационные доходы.

Следует подчеркнуть, что определение реализации товаров, работ, услуг впервые появилось в действующем законодательстве с принятием части первой Налогового кодекса РФ. Согласно п. 1 ст. 39 части первой Налогового кодекса РФ реализацией товаров, работ или услуг признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу, а

в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, - и на безвозмездной основе.

Товаром для целей налогообложения признается любое имущество, реализуемое или предназначенное для реализации (п. 3 ст. 38 части первой Налогового кодекса РФ).

Работой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организаций и (или) физических лиц (п. 4 ст. 38 части первой Налогового кодекса РФ).

Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (п. 5 ст. 38 части первой налоговой кодекса РФ).

В законодательных и нормативных актах образовательные услуги негосударственных образовательных учреждений не подразделяются на основные и дополнительные, поскольку вся образовательная деятельность таких учреждений, как правило, ведется на платной основе. Однако наиболее продвинутые в организационном плане негосударственные образовательные учреждения предпочитают в учредительных документах, иных внутренних локальных актах, договорах с потребителями разделять предоставляемые услуги на две группы:

- основные образовательные услуги, которые оказываются в рамках реализации основных образовательных программ и (или) обеспечения содержания и воспитания обучающихся / воспитанников во время пребывания в образовательном учреждении в соответствии с государственными стандартами (по профилю учреждения);
- дополнительные образовательные услуги, оказываемые отдельным потребителям по их желанию в требуемых объемах сверх основных

услуг за отдельную плату или в составе комплекса реализуемых образовательных услуг.

Это разграничение весьма разумно с финансовой стороны, так как дает возможность определять стандартную плату за обучение установленного размера и дополнительную плату, которую можно менять по размеру в отношении конкретных потребителей.

Образовательная деятельность негосударственного образовательного учреждения, реализуемая за счет средств учредителей и иных поступлений от лиц, не связанных непосредственно с потребителями образовательных услуг (спонсоры, , благотворители и т. д.), не является предпринимательской по тем же основаниям, что и в государственных образовательных учреждениях.

Что касается платной образовательной деятельности такого учреждения (реализации платных образовательных услуг в адрес потребителей, связанных с учреждением договорными отношениями и оплачивающих эти услуги), то согласно п. 2 ст. 46 Закона Российской Федерации "Об образовании" такая деятельность не рассматривается как предпринимательская, если доход от нее идет на возмещение затрат на организацию образовательного процесса, его развитие в данном образовательном учреждении. Кроме того, в соответствии с п. 3 ст. 47 Закона Российской Федерации "Об образовании" деятельность по реализации предусмотренных уставом образовательного учреждения продукции, работ, услуг (в том числе образовательных) относится к предпринимательской лишь в части нерееинвестируемого дохода.

Таким образом, если доходы от платной образовательной деятельности, отраженные по кредиту сч. 46, составили за отчетный период (месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев, год) 100 единиц, а расходы на обеспечение и развитие образовательного процесса, учтенные по дебету счетов 20, 88, в совокупности - 90 единиц, то такая деятельность на 90% не будет относиться к предпринимательской, но на 10% - будет. Следствием такого развития событий будет являться попадание негосударственного образовательного учреждения в число плательщиков соответствующих налогов.

Для всех остальных организаций (кроме образовательных учреждений) платные образовательные услуги при любых обстоятельствах будут рассматриваться как предпринимательская деятельность.

Некоммерческие образовательные организации в отличие от коммерческих организаций имеют возможность получения от спонсоров, дарителей благотворителей, учредителей или членов этих организаций целевых средств, в том числе на ведение образовательной деятельности и оказание услуг сторонним потребителям, которые не рассматриваются в качестве доходов от предпринимательской деятельности. На практике реализацию платных образовательных услуг некоммерческие организации иногда маскируют под членские взносы от лиц, фактически являющихся потребителями данных услуг, однако при налоговой проверке подобные обстоятельства всегда выявляются.

4. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ НА ПРИМЕРЕ МГУ

3.1. Краткая информация о ВУЗе

Полное название: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова» Полномочия учредителя Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова от имени Российской Федерации осуществляются Правительством Российской Федерации.

Московский университет по справедливости считают самым старым российским университетом. Учреждение университета в Москве стало возможным благодаря деятельности выдающегося ученого, первого российского академика Михаила Васильевича Ломоносова (1711–1765).

В 1724 при Петербургской академии наук, основанной Петром I, университет и гимназия для подготовки в России научных кадров были основаны. Но академическая гимназия и университет не справились с этой задачей. Поэтому М. В. Ломоносов неоднократно поднимал вопрос открытия университета в Москве. Его предложения, сформулированные в письме И.И. Шувалову, сформировали основание проекта Московского университета. И.И. Шувалов, фаворит императрицы Елизаветы Петровны, покровительствовал развитию российской науки и культуры, помог многим обязательствам М. В. Ломоносова.

Московский университет играл выдающуюся роль в распределении и продвижении научных знаний. В лекциях преподавателей университета и дебатов студентов там могла быть общественность. Просветительская

деятельность Московского университета способствовала созданию на его базе или при участии его профессуры таких крупных центров отечественной культуры, как Казанская гимназия (с 1804 года — Казанский университет), Академия художеств в Петербурге (до 1764 года — в ведении Московского университета), Малый театр и др.

Теперь Московский университет - один из ведущих центров образования, науки и культуры. Увеличение уровня кадров высокой квалификации, поиска научной правды, ориентации к гуманистическим идеалам добра, справедливости, свободы — в нем видится следование лучшим университетским традициям сегодня.

В сентябре 2008 подписан Указ Президента Российской Федерации, подтверждающий академическую независимость университета — право определять образовательные стандарты и программы.

В 2012 Московский университет согласно задачам, поставленным программой развития, одобренной правительством Российской Федерации до 2020, полагаясь на глубокие традиции, развивал научные исследования в приоритетных направлениях, соответствующих приоритетам научного технического прогресса страны. В области стратегических информационных технологий МГУ занял ведущие позиции по отношению ко всем другим университетам мира по производительности созданного комплекса вычислений (суперкомпьютеры «Чебышёв», «Ломоносов», «Блуджин»). Постоянными пользователями суперкомпьютерного комплекса МГУ стали около 600 научных групп в разных областях науки. Начаты исследования в таких перспективных направлениях как создание метагеномного портрета микрофлоры человека, что связано с расшифровкой геномов микроорганизмов, сосуществующих в симбиозе с человеком. Продолжается работа над увеличением максимальной производительности суперкомпьютера «Ломоносов».

МГУ, единственный среди университетов мира, готовит к запуску собственные искусственные спутники Земли для научно-образовательных

целей. Московский университет активно взаимодействует с крупнейшими государственными корпорациями, такими, к примеру, как Роскосмос и Роснано.

Ключевые направления - энергоэффективность и энергосбережение, космические и стратегические, ядерные, медицинские, компьютерные технологии - Московский университет тесно сотрудничает с фондом развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (фонд «Сколково»).

В Институте человека Московского университета ведутся комплексные исследования медико-биологических, экологических, социально-экономических и других факторов, влияющих на здоровье человека. Разрабатывается программа медико-психологической поддержки личности в экстремальных условиях, в частности, во время полётов в космос. Многопрофильные работы по изучению свойств наносистем и наноматериалов на разных факультетах МГУ координируются единым научно-образовательным центром по нанотехнологиям. Среди новых разработок - наноматериалы для энергосберегающих технологий, новые поколения медицинских препаратов с наноразмерными носителями лекарственных веществ, композиционные материалы с уникальными свойствами [33].

В октябре 2012 года Московский университет уже в седьмой раз провел инициированный им в 2006 году Фестиваль науки, выросший за эти годы до масштабов всероссийского. Фестивальные мероприятия прошли на сотнях площадок. Главные события, как всегда, разворачивались в Фундаментальной библиотеке и Шуваловском корпусе МГУ.

Для дальнейшего инновационного развития Московского университета активизируются все возможности.

МГУ включает в себя 15 научно-исследовательских институтов, 41 факультет, более 300 кафедр и 6 филиалов (в их числе пять зарубежных — все в странах СНГ). В университете обучается около 35 тысяч студентов по

программам бакалавриата, специалитета и магистратуры, 5 тысяч аспирантов, докторантов, соискателей и 10 тысяч слушателей подготовительных отделений, в общей сложности около 50 тысяч человек. На факультетах и в научно-исследовательских центрах работают 4 тысячи профессоров и преподавателей, около 5 тысяч научных сотрудников. Вспомогательный и обслуживающий персонал насчитывает примерно 15 тысяч человек. С 1992 года ректором МГУ является академик В. А. Садовничий.

МГУ занимает устойчивое первое место среди вузов России в Российских рейтингах и в выборке российских вузов из международных рейтингов. МГУ представлен практически во всех мировых рейтинговых системах [26]. По состоянию на 2013 год занимает 79-е место в «шанхайском» академическом рейтинге университетов мира, хотя по математическим наукам в том же рейтинге — 36 место. В рейтинге QS World University Rankings по состоянию на 2014 год МГУ занимает 108-е место. В 2013 году МГУ занял общее 244-ое место в рейтинге Times Higher Education World University Rankingsruen лучших университетов мира, и 57-ое место в аналогичном репутационном рейтинге в 2014 году. Среди возможных причин низкого рейтинга — невысокая цитируемость научных текстов на русском языке и бюрократия. В 2012 году МГУ уступил место в рейтинге ста лучших вузов учебным заведениям Бразилии, Турции, Азии и Израиля. В 2014 году МГУ стал единственным университетом в СНГ, которому агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинговый класс «А» означающий «исключительно высокий» уровень подготовки выпускников. В 2014 году согласно рейтингу британского журнала Times Higher Education МГУ занял 196 позицию среди всех ВУЗов мира, а в 2015 г. — 161 место.

С 2011 года в МГУ проводится обучение по интегрированной шестилетней программе. Ректор МГУ Виктор Садовничий заявил, что ВУЗ будет готовить студентов по своим собственным стандартам. Таким образом, основными формами подготовки в МГУ остались обучение на специалиста и магистра. При этом подготовка специалиста проводится в течение шести лет.

Подготовка бакалавров была запланирована лишь на нескольких факультетах ВУЗа.



Рисунок 2 – Схема организации научной деятельности МГУ

3.2. Коммерческая деятельность МГУ в области научно-исследовательских работ

Важное для инновационной репутации учреждения событие состоялось в МГУ имени Ломоносова. В нем приняли участие представители ГК «Российские Технологии», которые вместе с руководителями ВУЗа обсуждали дальнейшую судьбу существующих инновационных проектов. Инициатором встречи выступал Союз машиностроителей России совместно с Общественным советом при Минпромторге РФ.

Вице-президент Союза машиностроителей России, председатель Общественного совета в Минпромторге Российской Федерации Владимир Гутенев, президент российского союза ректоров, ректор MSU М. В. Ломоносова Виктор Садовничего участвовал во встрече. От Государственной корпорации "Ростех" был председатель научно-технического совета Государственной корпорации "Ростех" Юрий Коптев, генеральный директор АО "Ruselectronics" Андрей Зверев, генеральный директор АО NPO Mashinostroitel Sergey Rusakov, генеральный директор АО Orion Concern Aytech Bizhev, представители других ведущих российских активов и корпораций. На встрече был также генеральный секретарь российского союза ректоров Ольга Каширина, директор государственного Астрономического института академика П. К. Схтернберга Анатолий Черепашук, главы ведущих факультетов Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, среди которых академик Юрий Третьяков (факультет наук о материалах), академик Валерий Лунин (химическая способность), академик Михаил Кирпичников (биологическая способность) и другие.

Во время встречи были обсуждены вопросы научных прикладных исследований и инновационной деятельности МГУ в сфере высокотехнологичных секторов промышленности, и направления более

тесного сотрудничества в этой сфере главного высшего учебного заведения страны с предприятиями реального сектора экономики. В целях кооперации принято решение о создании совместной постоянно действующей структуры с формированием рабочих групп по сферам деятельности холдингов Госкорпорации «Ростехнологии».

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова и Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) будут развивать сотрудничество по перспективным исследованиям для авиастроения и по новым образовательным программам. Меморандум об этом подписали президент ОАК Юрий Слюсарь и ректор МГУ Виктор Садовничий. Во всех новых отечественных самолетах активно внедряются разработки ученых самых разных факультетов МГУ, запланировано привлечение ученых и студентов университета как для создания новых технологий и материалов для авиации, так и при подготовке высококвалифицированных конструкторов и инженеров.

Московский университет развивает научную базу, открывает новые лаборатории, работает над созданием научно-технологической долины. В этом году при создании комплекса бортового оборудования и авионики для нового самолета МС-21 предприятия ОАК использовали программное обеспечение ученых факультета вычислительной математики и кибернетики МГУ. Совместно с учеными химического факультета создается участок по выпуску оснастки из отечественных композиционных материалов для мотогондол, а со специалистами физического факультета разрабатывается технология мониторинга конструкций из углепластика в авиастроении и создаются электрические машины нового поколения с использованием редкоземельных магнитов.

Общая стоимость проектов в рамках сотрудничества предприятий ОАК и МГУ уже приближается к миллиарду рублей. Стороны обсуждают участие университетских ученых в государственной программе «Развитие авиационной промышленности» и в других проектах.

Московский университет и Фонд содействия имеют давнюю историю успешного взаимодействия в области активизации инновационной деятельности. В 1996 году между сторонами было подписано Соглашение по активизации инновационной деятельности в МГУ. В рамках Соглашения осуществлялось как развитие инфраструктуры для инновационной и научно-исследовательской деятельности, так и системная поддержка научно-технических проектов, имеющих прикладное значение.

За годы совместной работы была значительно расширена инновационная инфраструктура и научно-исследовательская база. Практически в 3 раза до 11,5 тыс. кв. м. была увеличена площадь Научного парка МГУ — построен современный Центр информационных технологий. За счет средств Фонда содействия в лаборатории Московского университета было поставлено научно-исследовательского оборудования, произведенного силами российских малых предприятий на сумму более 50 млн. руб. Впервые в истории Московского университета был создан совместный с производственной компанией научно-исследовательский институт — ИНУ-МИТ (Институт новых углеродных материалов и технологий). Учредителями ИНУМИТа выступили МГУ имени М. В. Ломоносова, Фонд Содействия и НПО «Унихимтек». Результатом работы Института стали сотни миллионов рублей от крупных промышленных предприятий, полученных на проведение научно-исследовательских и опытноконструкторских работ МГУ и десятки патентов на изобретения.

Ключевым инструментом реализации положений Соглашения стал Научный парк МГУ. Научный парк являлся оператором Приборной программы по поставке в МГУ научного оборудования, а также по финансированию НИОКР, проводимых предприятиями инновационного пояса МГУ. Сегодня предприятия инновационного пояса МГУ вносят существенный вклад в объем проводимых в университете прикладных исследований и производимой инновационной продукции. Более 150 малых и средних технологических компаний пояса ежегодно производят

инновационной продукции и услуг в объеме более 5,5 млрд. руб., а также проводят НИОКР на сумму более 500 млн. руб.

Необходимо отметить, что Московский университет является успешной площадкой для создания инновационных предприятий студентами, аспирантами, научными сотрудниками и изобретателями Московского университета, других ведущих ВУЗов и академических институтов Москвы. За годы работы из «стен» Научного парка МГУ вышло более 300 высокотехнологичных предприятий, а общее число созданных высококвалифицированных рабочих мест превысило 10 тыс. Сегодня компании — «выпускники» Научного парка являются признанными лидерами в своих секторах промышленности и фигурируют на верхних строчках соответствующих рейтингов — РА «Эксперт», CNewsAnalytics, ИД Коммерсант и др. Так, например, по результатам национального рейтинга быстрорастущих инновационных компаний «ТехУспех» Топ-100 (компании с оборотом от 100 млн. до 10 млрд. руб.) было отобрано 100 самых быстрорастущих средних инновационных предприятия России. В 2012 и 2013 годах состав рейтинга вошло по 5 выпускников и нынешних резидентов Научного парка МГУ. Это больше, чем в любом технопарке или университете России. Важным фактором успешного развития будущих лидеров рынка на площадке МГУ является выстраивание комплексной системы вовлечения и дальнейшей поддержки инновационной деятельности молодежи. Совместными усилиями Фонда и Московского университета в МГУ создана система «инновационного лифта», ориентированная на поддержку талантливой молодежи от стадии исследований, проводимых студентами и аспирантами в рамках курсовых, дипломных или кандидатских работ до стадии формирования и развития компании. Эта система состоит как из специализированных образовательных программ, конкурсов, специальной инфраструктуры, так и соответствующих программ финансовой поддержки Фонда содействия («УМНИК», «СТАРТ», «РАЗВИТИЕ») и других институтов

развития. Ниже опишем наиболее интересные из элементов системы и особенности их работы в Московском университете.

Цель программы Умник — выявление молодых учёных, студентов, аспирантов, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность; стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Для эффективной работы по программе Умник в МГУ создан Центр инновационного предпринимательства, который осуществляет консультирование, организационную работу по отбору и сопровождению процесса финансирования победителей программы в МГУ. В задачи Центра входит также мониторинг результатов работы «умников», помощь в подготовке отчетной документации в Фонд и консультирование по дальнейшей коммерциализации проектов. В период с 2011 по 2013 гг. ежегодно более 100 студентов, аспирантов и молодых сотрудников МГУ получали поддержку Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Для выявления победителей организованы отборочные конференции на основных естественно-научных факультетах МГУ и две финальные конференции, по итогам которых жюри определяет победителей программы.

Для эффективной работы по программе Умник в МГУ создан Центр инновационного предпринимательства, который осуществляет консультирование, организационную работу по отбору и сопровождению процесса финансирования победителей программы в МГУ. В задачи Центра входит также мониторинг результатов работы «умников», помощь в подготовке отчетной документации в Фонд и консультирование по дальнейшей коммерциализации проектов. В период с 2011 по 2013 гг. ежегодно более 100 студентов, аспирантов и молодых сотрудников МГУ получали поддержку Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Для выявления победителей организованы отборочные конференции на основных естественно-научных факультетах

МГУ и две финальные конференции, по итогам которых жюри определяет победителей программы.

Для все время работы программ в парке МГУ были обучены больше чем 2000 человек, были разработаны приблизительно 350 инновационных проектов, на основе которых созданы больше 40 технологических компаний. Много выпускников программы Формулы Успеха успешно работают сегодня на рынке с объемом продаж больше чем 1 миллион долларов в год.

Цель деятельности Центра инновационной консультации МГУ, созданного в начале 2011, является помощью разработке инновационных проектов, предоставляя консалтинговые услуги в разработке стратегии коммерциализации технологий и привлекательности внешних ресурсов для реализации разработанной стратегии.

Главные цели ЦИК:

- Стратегическая консультация перспективы инновационных проектов, включая разработку бизнес-планов, финансовых прогнозов, представлений и инвестиционных заметок;
- Поддержка инвестиционных сделок с технологическими проектами;
- Улучшение качества управления инновационными проектами из-за участия квалифицированных бизнесменов и менеджеров к участию в развитии инновационных компаний;
- Создание и обслуживание механизмов участия молодых специалистов (включая студентов и выпускников МГУ) в работе Центра, и также эффективной передаче знаний и опыта молодым специалистам.
- Развитие и накопление административных и аналитических знаний области идентификации и продвижения коммерчески потребованных технологических проектов;
- Развитие и обслуживание контактов с инвестициями, экспертом и консультационными сообществами в целях сотрудничества в разработке инновационных проектов. Отметим также, что развитие научных исследовательских работ до готовых бизнес решений не ограничивается

естественными и техническими проектами. В МГУ действует эффективный механизм развития инноваций в сфере экономики.

На рисунке 3 показана схема экономического кластера МГУ.



Рисунок 3 –Развитие инноваций в экономической сфере МГУ.

Таким образом, МГУ, как ведущая организация высшего образования в России является реальными звеном между промышленными организациями и наукой.

3.3. Анализ проблем коммерциализации.

Анализ организации научно-исследовательской деятельности МГУ показал, что ВУЗ эффективно и успешно реализует процесс развития знаний. В этом процессе можно выделить следующие этапы, соответствующие и мировой практике коммерциализации научно-исследовательской деятельности:

1. Активное развитие инновационной инфраструктуры.

Создание новых элементов инновационной инфраструктуры, способных обеспечить эффективную коммерциализацию знаний, стало одной из приоритетных задач МГУ им. М.В. Ломоносова последнего времени. За последние годы Московским университетом создан ряд основных элементов инновационной системы:

- Управление инновационной политики и организации инновационной деятельности
- Центр трансфера технологий МГУ
- Научный парк МГУ
- Инновационный инкубатор МГУ

Наличие целостной инновационной инфраструктуры, особенно в области трансфера технологий, является необходимым условием эффективного продвижения интеллектуальной собственности.

2. Использование всех основных путей передачи технологий университета в промышленность:

- Проведение НИОКР по заказу промышленных компаний и предприятий
- продажа лицензий, уступка патентных прав;
- образование высокотехнологичных start up компаний.

3. Обучение специалистов малых инновационных компаний основам инновационного менеджмента. Для этого в университете созданы и работают:

- программы повышения квалификации;
- магистерские программы по инновационному менеджменту и менеджменту высоких технологий;
- корпоративные университеты совместно с ведущими российскими компаниями («Базовый элемент», АФК «Система», «Русснефть»).

Однако, на примере МГУ можно выделить и основные проблемы процесса коммерциализации продуктов научно-исследовательской деятельности, которые характерны для большинства ВУЗов России:

1. Промышленность и ВУЗы до сих пор предпочитают работать по двум основным моделям:

- Подготовка кадров на базовой кафедре: распространенная с советских времен модель обучения будущих специалистов в профильном вузе.
- Выполнение заказных НИР и НИОКР по хоздоговорам.

Таким образом, существующая в России модель трансфера технологий в индустрию проходит по накатанным рельсам: по старым моделям и на основе старых связей. При этом, как правило, конкретный разработчик и компания выстраивают отношения друг с другом самостоятельно, чаще всего на основе старых заделов и контактов. В таком виде существующая система имеет малый потенциал роста и способствует «закрытости» вузов и компаний, так как из взаимодействия исключаются те, кто не участвовал в сети; сложно привлечь ресурсы других вузов; масштаб проектов не значителен и не влияет на стратегические планы; не формируется общий горизонт планирования и не создаются новые организационные модели, поскольку вовлечено лишь незначительное число сотрудников в вузе или в компании. Это, определенным образом, «консервирует» пробелы в цепочке коммерциализации инноваций:

ключевые пути преобразования разработок в сделки — лицензирование и стартап-проекты — не получают своего развития. Основными путями преобразования идей и разработок в активы и затем в сделки, в международной практике, являются лицензирование и стартап-компании. Так, в Израиле большинство университетских Компаний трансфера технологий предпочитает лицензионные соглашения другим методам коммерциализации. Российским компаниям механизм лицензирования не привычен и не понятен. Российскому бизнесу выгоднее и привычнее заказать НИОКР по хоздоговору: есть возможность забрать права на результаты интеллектуальной деятельности себе и поставить их на баланс (а также сэкономить на НДС). Тем самым, компания увеличивает свою капитализацию (что выгодно для кредитования), а не подсаживается на крючок регулярных отчислений по лицензионному соглашению.

2. Отсутствие квалифицированных кадров для инновационной инфраструктуры ВУЗов.

В реальности часто продвижением своих разработок занимаются сами профессора или участники исследовательского коллектива, а не представители инновационной инфраструктуры.

Это, в основном, негативно сказывается на качестве продвижения разработок, в силу:

- Отсутствия понимания реальных процессов внедрения разработок в индустрии, включая индустриальные стандарты качества, горизонтов планирования, требований к результату, стандартное ПО, сертификации и пр.
- Отсутствия прямого влияния инновационной деятельности на академический рейтинг.
- Недостаточной коммуникации между индустрией и командами разработчиков в вузах.

- Стоит добавить, что зачастую и подразделения инновационной инфраструктуры вузов не берут на себя маркетинговые задачи.

Современные мировые модели управления коммерциализацией инноваций строятся таким образом, чтобы снять с разработчика дополнительную нагрузки по вопросам интеллектуальной собственности, что позволяет ему полностью сосредоточиться на создании технологии. Все вопросы, связанные с лицензированием, патентованием и управлением интеллектуальной собственности входят в сферу деятельности сотрудников организаций по внедрению технологий.

3. Отсутствие экономических стимулов у промышленных предприятий для внедрения инновационных технологий.

Несмотря на развитость инфраструктуры и вложения в НИОКР (за последние годы Россия вышла на 8-е место в мире по финансированию НИОКР) Россия значительно уступает другим странам по таким показателям, как инновационность или экспорт инновационной продукции (24 место) - рис 4. Статистика результатов взаимодействия науки и производства показывает низкий процент внедрения разработок: менее 5% вузовских разработок доходят до внедрения в промышленность, большая часть работ заканчивается публикациями и выступлениями на конференциях.

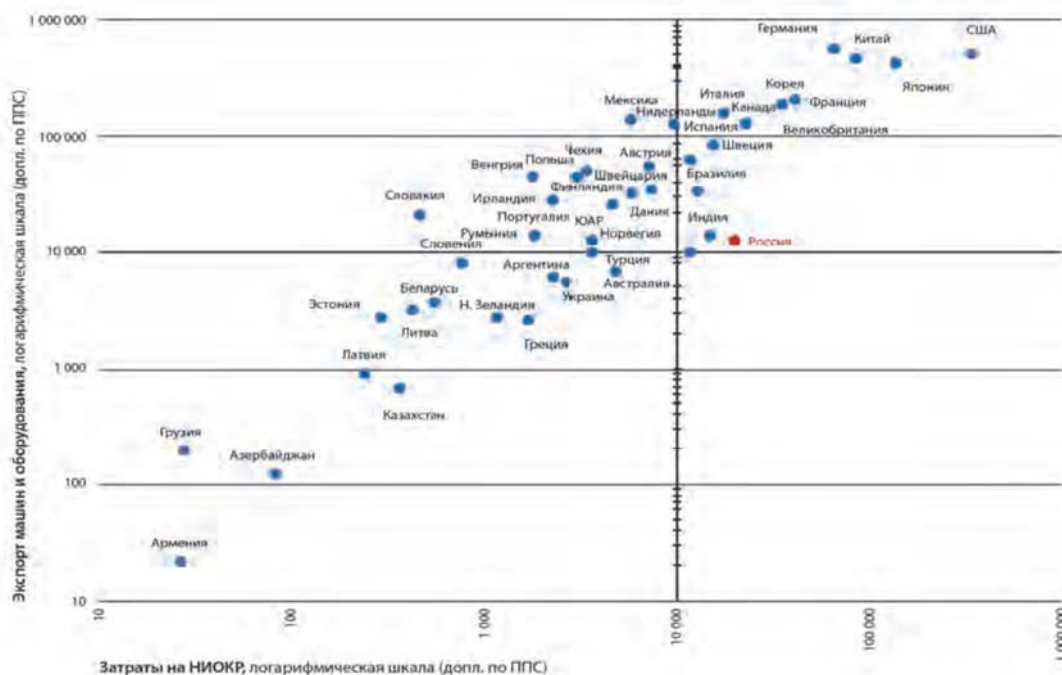


Рисунок 4 - Соотношение расходов на НИОКР и экспорта высокотехнологичной продукции.

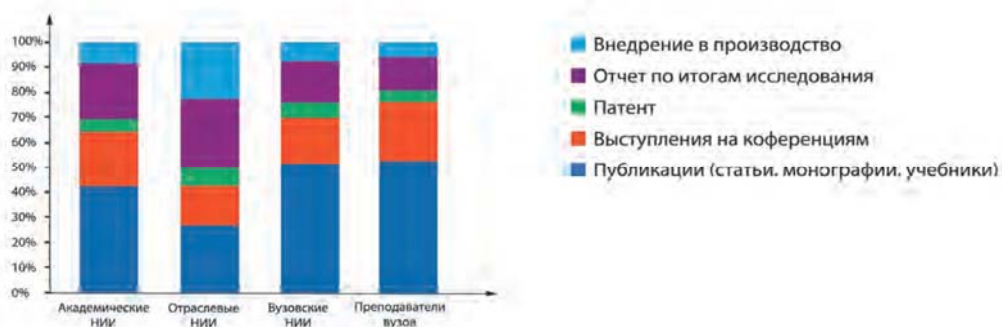


Рисунок 5 - Результаты научной деятельности у научных сотрудников и преподавателей по различным НИИ и вузам, в % (2011-2013 гг.).

4. Подмена истинной сути процесса коммерциализации продуктов научно-исследовательской деятельности.

РВК и Бизнес-инкубатор «Ингрия» провели анализ сайтов ВУЗов России с целью определить частоту упоминаний определенных ключевых слов, отражающих инновационную активность вузов. Результаты показывают, что сайты, в целом, отражают деятельность вузов, в области трансфера технологий, но в аспекте, связанном, прежде всего, с интеллектуальной собственностью. МИП также сопровождаются, как правило, упоминаниями именно интеллектуальной собственности. При этом, мало внимания уделено маркетингу и рыночным инструментам продвижения, а лицензирование технологий и лицензионные выплаты практически не упоминаются.

В России ВУЗ или научная организация старается запатентовать как можно больше результатов интеллектуальной деятельности через патенты на изобретение, полезную модель или промышленный образец. Однако, зачастую после регистрации патента его продвижение останавливается. Передача прав по лицензионному соглашению стороннему юридическому лицу, не автору патента, на данный момент развита плохо, что связано со следующими факторами:

- Основной целью защиты интеллектуальной собственности в российских вузах и научных организациях является отчетность по грантам, ФЦП и другим программам государственного финансирования (в ряде случаев патенты являются также условием участия и победы).
- Развитие патентов не влияет на академическую карьеру, и, в отличие от хоздоговорных отношений, чаще всего не позволяет получать доход, поэтому не воспринимается сотрудниками как ключевая задача. Зарегистрированные патенты позволяют лишь увеличить шансы на выигрыш в конкурсе ФЦП.

5. Проблема недостаточной мотивации ученых для участия в коммерческих разработках характерна не только для России.

Основная задача, в связи с этим, состоит в том, чтобы «активировать таких исследователей и сделать так, чтобы они рассматривали коммерциализацию как преимущество для своих проектов». Для этого наиболее успешные вузы используют следующие механизмы:

- Позиционирование предпринимательства как пути научного развития, как способа доносить свои разработки до мира, возможность улучшать мир с их помощью.
- Внедрение предпринимательской культуры, в том числе культуры риска и терпимости к ошибкам.
- Большое число разнообразных структур и мероприятий. Возможность для студенческого и предпринимательского сообщества.
- Тиражирование успешных проектов и результатов.
- Использование энергии студенческого сообщества как ядра предпринимательской активности.
- Активная роль лидера в продвижении предпринимательства.

Учитывая данные проблемы, можно рекомендовать следующие этапы коммерциализации научно-исследовательской деятельности ВУЗа:

1. Создание целостной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей весь процесс коммерциализации.

Важна как техническая возможность университета реализовывать сложные исследовательские проекты, так и инфраструктура для организации, собственно, трансфера технологий. Возможные элементы структуры: технопарк, бизнес-инкубатор, центр трансфера технологий, центр лицензирования разработок, центр прототипирования, инжиниринговый центр и проч.

2. Сформировать стратегию коммерциализации технологий

Необходимо обеспечить единство применяемых инструментов: нормативных актов, системы поощрений, проводимых мероприятий, партнерств и так далее.

Это возможно только при формализованной стратегии коммерциализации. Для её создания нужно определить место и роль вуза в более крупной инновационной экосистеме: какие технологии могут создаваться, кто может стать заказчиком, кто может финансировать разработку, какие партнеры нужны для этого.

3. Управления сетями взаимодействия.

Во-первых, разнообразие мероприятий, вовлекающих во взаимодействие представителей различных организаций: индустрии, инвесторов, экспертов, студентов и проч. Во-вторых, развитие баз данных.

4. Неформальные институты: развитие культуры предпринимательства.

Идеология самооценности научно-технического творчества продолжает доминировать в академической среде в России. Поэтому нужно представлять предпринимательство возможностью для научного развития, способом доносить свои разработки до мира, возможность улучшать мир с их помощью. Неотъемлемой частью культуры предпринимательства является и открытость к рискам и терпимость к ошибкам.

5. Обеспечить процесс коммерциализации инноваций — без разрывов.

Используемые инструменты должны обеспечивать непрерывную связь между всеми звеньями в цепи коммерциализации инноваций: от формирования идеи до внедрения на рынок. Не обязательно это должны быть отдельные центры на каждый из этапов: какие-то функции могут совмещаться в одном центре трансфера технологий, какие-то даже обеспечиваться партнерами. Главное, чтобы не создавалось ситуаций, когда прототип создан, а что с ним делать дальше — непонятно. Необходимо, чтобы цепь была целостной.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3-3401	Восколович Евгения Викторовна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Экономика
Уровень образования	Специалист	Направление/специальность	080103 Национальная экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	вредные вещества в химических лабораториях, шумы и вибрация от оборудования в цехах со станками, излучение и электромагнитные поля в соответствующих лабораториях; сильный шум производственного оборудования: применение специальных противозумных наушников. неприятные запахи (применение вентиляционных устройств), системы водоочистки в соответствующих лабораториях Несоблюдение техники безопасности., выход из строя оборудования, природные стихийные бедствия (пожары)
<i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i>	ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности» Коллективный договор, Трудовой кодекс, Правила внутреннего трудового распорядка

	Локальные документы ТПУ по охране труда
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - <i>принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</i> - <i>системы организации труда и его безопасности;</i> - <i>развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</i> - <i>системы социальных гарантий организации;</i> - <i>оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i>	Организационные мероприятия, норма поведения, этические требования. Ежегодно проводятся анализы производственного травматизма (количество случаев и трудопотерь), разрабатываются мероприятия по его снижению и недопущению, проводится инструктаж по охране труда, ведется контроль за условиями труда на рабочем месте <i>предприятие организует индивидуальное, курсовое и другие формы профессионального обучения на производстве за счёт собственных средств (система ФПК для преподавателей и сотрудников)</i> <i>Предоставление санитарно-курортных путёвок (большую часть оплачивает ТПУ), деятельность санатория – профилактория на льготных условиях, акции (здоровое сердце, женское здоровье – бесплатное обследование по программее)</i> <i>- оказание помощи работникам в виде материальной помощи.. Помощь сотрудников коллектива.</i>
<i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i> - <i>содействие охране окружающей среды;</i> - <i>взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> - <i>спонсорство и корпоративная благотворительность;</i>	- контроль за негативным воздействием на окружающую среду в соответствующих подразделениях, участие в акциях по озеленению (посадка деревьев, уборка территории) Тесное взаимодействие с органами власти

<i>-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</i> <i>- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);</i>	спонсорство и корпоративная благотворительность; помощь сотрудников коллектива. -участие в кризисных ситуациях (сбор средств сотрудниками, сбор вещей, помощь волонтеров) ответственность перед потребителями за качество продукции и оказанных услуг. Проверка продукции на качество
<i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i> <i>- анализ правовых норм трудового законодательства;</i> <i>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</i> <i>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</i>	Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ Гл.57 Государственный контроль (надзор) и ведомственный контроль за соблюдение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ Ст.5.57 Нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права. Закон Российской Федерации «Об образовании», приказы и постановления Министерства образования РФ Правила внутреннего трудового распорядка; Правила по обеспечению безопасных условий и охране труда; Положение о нормированном рабочем дне; Положение о порядке хранения персональных данных работника. штатное расписание; трудовой договор на каждого сотрудника; должностная инструкция; приказы о приеме, переводе, увольнении работника;

	иные приказы руководителя организации; график отпусков; положение о структурном подразделении и т.д.
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	таблицы

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2016
---	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3401	Восколович Евгения Викторовна		

4. Анализ компонента социальной ответственности ФГАОУ ВО НИ ТПУ

Рассмотрим факторы внутренней социальной ответственности предприятия:

1. Безопасность труда

ФГАОУ ВО НИ ТПУ, несущее в соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании» (статья 32, пункт 3 "в") ответственность за жизнь и здоровье обучающихся и работников данного учреждения во время образовательного процесса, организует работу по охране труда согласно Устава образовательного учреждения, Коллективного договора, Правил внутреннего трудового распорядка, должностных обязанностей работников, приказов и других локальных актов, определяющих степень личной ответственности руководителей за соблюдение правил и норм охраны труда, и рассматривает охрану труда и здоровья работников предприятия как одно из приоритетных направлений работы.

На предприятии в соответствии со статьей 218 Трудового кодекса создан Отдел по охране труда.

ТПУ ежегодно проводит анализ производственного травматизма (количество случаев и трудопотери в днях), разрабатывает мероприятия по его снижению (недопущению), подготавливает и сдает в установленном порядке отчет по форме № 7-травматизм, утвержденный приказом Федеральной службы государственной статистики от 02.07.2008 номер 153.

Работники предприятия обеспечиваются производственными и санитарно-бытовыми помещениями в соответствии с действующими нормативами.

2. Стабильность заработной платы

Системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования,

устанавливаются коллективными договорами, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Индексация заработной платы производится в порядке, установленном коллективным договором, локальными нормативными актами.

Заработная плата работникам предприятия выплачивается не реже, чем каждые полмесяца в дни, установленные коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка, трудовым договором.

3. Поддержание социально значимой заработной платы.

Месячная заработная плата работника предприятия полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного на федеральном уровне.

4. Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников.

ТПУ обеспечивает своевременное перечисление установленных платежей в государственные внебюджетные фонды.

Осуществляет обязательное социальное страхование в порядке, установленном федеральными законами. Добровольное медицинское страхование работников за счет средств ТПУ не осуществляется.

5. Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации.

В целях профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников ТПУ организует индивидуальное, курсовое и другие формы профессионального обучения на производстве за счет собственных средств (функционирует система ФПК, создан Центр непрерывного образования и международной сертификации инженерной профессии, разработаны различные формы обучения сотрудников).

6. Оказание помощи работникам в критических ситуациях.

ТПУ предусматривает оказание следующих видов социальной помощи (согласно Коллективному договору):

- материальное поощрение при выходе на пенсию работников, имеющих особые заслуги перед предприятием;
- частичную компенсацию оплаты коммунальных услуг, за детские дошкольные учреждения;
- компенсацию расходов на транспортные услуги;
- содействие в выделении работникам садово-дачных и огородных участков;
- в случае гибели работника предприятия на производстве, а также смерти инвалида, инвалидность которого наступила вследствие трудового увечья (профзаболевания), – оплату расходов, связанных с погребением, в соответствии с действующим законодательством РФ; выплату семье погибшего (умершего), проживавшей совместно с ним, единовременного пособия в размере не менее его трехмесячного среднего заработка.

Рассмотрим факторы внешней социальной ответственности предприятия:

1. Спонсорство и корпоративная благотворительность.

ТПУ выступает спонсором ряда мероприятий, участвует в благотворительности.

2. Содействие охране окружающей среды.

ТПУ контролирует негативное воздействие на окружающую среду, применяет очистные сооружения (в соответствующих лабораториях), участвует в акциях по охране окружающей среды.

3. Взаимодействие с местным сообществом и местной властью.

ТПУ тесно сотрудничает с органами власти (местное самоуправление, федеральные органы).

В качестве средств рекламы используются средства массовой информации:

а) печатается реклама в специализированных справочниках и газетах, журналах.

б) активное участие в выставках и форумах, конференциях, круглых столах.

в) разработан логотип ТПУ, который уже узнаваем.

4. Готовность участвовать в кризисных ситуациях.

ТПУ готов участвовать в решении кризисных ситуаций.

5. Ответственность перед потребителями товаров и услуг и т.д.

Одним из приоритетных направлений деятельности Томского политехнического университета является обеспечение высокого уровня качества образовательной и научной деятельности. Одним из ключевых элементов обеспечения качества является система менеджмента качества университета, сертифицированная в 2001 году в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2000, а в 2007 году успешно прошедшая очередную ресертификацию в авторитетном органе по сертификации National Quality Assurance (Великобритания). В 2006 году система менеджмента качества университета прошла успешную проверку на соответствие критериям конкурса Премии Правительства в области качества, по результатам которого ТПУ стал лауреатом этого конкурса.

Решением Ученого Совета от 26.10.2007 г. был принят оптимистичный вариант развития системы качества университета, включающий целый ряд мероприятий, направленных на сохранение лидерских позиций ТПУ в сфере построения и развития вузовских СМК в России.

В данной главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности ФГАОУ ВО НИ ТПУ.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным – местное население, экологические организации и т.д. Важным

представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. По отношению к ТПУ можно выделить следующие группы стейкхолдеров:

Таблица 2 – Стейкхолдеры ТПУ

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Сотрудники ТПУ	Министерство образования и науки РФ
Студенты ТПУ	Органы местного самоуправления
Заказчики ТПУ	УФК по Томской области
Аутсорсинговые компании (комбинат питания, клининговые компании)	
Поставщики	

Как видно из таблицы, основная часть стейкхолдеров предприятия – прямые. К косвенным стейкхолдерам же относятся органы управления федерального, местного и регионального уровня. В силу того, что предприятие является подведомственным Министерству образования и науки РФ, то есть является государственным предприятием, влияние косвенных стейкхолдеров на предприятие велико.

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании рассмотрена в следующей таблице. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

Таблица 3 – Структура программы КСО ТПУ

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Посадка деревьев (закладка аллеи кедров)	Благотворительные пожертвования	Местное население	Ежегодно	Формирование имиджа, охрана окружающей среды
Участие в Олимпийских играх в Сочи	Корпоративное волонтерство	Студенты, сотрудники	Ежегодно	Реклама, имидж
Помощь в оплате путевок в санаторий или детский сад	Социально-ответственное поведение	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение качества жизни сотрудникам предприятия за счет материальной помощи в оплате жилья

Реализуемые мероприятия являются социально значимыми, что соответствует деятельности предприятия и ожиданиям стейкхолдеров. Затраты на мероприятия КСО рассмотрены в следующей таблице.

Таблица 4 – Затраты на мероприятия КСО

Наименование мероприятия	Единица измерения	Цена, рублей	Стоимость реализации на планируемый период, руб.
Посадка деревьев (закладка аллеи кедров)	ед.	1 000 руб.	$1\,000 \cdot 250 = 250\,000$ руб.
Участие в Олимпийских играх в Сочи	Чел/день	1000 руб.	$10 \cdot 1000 \cdot 24 = 240\,000$ руб.
Помощь в оплате путевок в санаторий	ед.	6 300 руб.	$6300 \cdot 30 \cdot 12 = 2\,268\,000$ руб.
ИТОГО			2 758 000 руб.

Проведем оценку эффективности программ. Необходимо дать ответы на следующие вопросы:

- 1) Соответствуют ли программы КСО целям и стратегии организации?

Все элементы программы корпоративной социальной ответственности ТПУ соответствуют целям и стратегии организации.

- 2) Внутренняя или внешняя КСО преобладает. В ТПУ реализуются программы КСО, направленные как на прямых, так и косвенных стейкхолдеров – сотрудников предприятия, местное население.

- 3) Отвечают ли программы КСО интересам стейкхолдеров?

Да, отвечают. Предприятие реализует именно те программы, в которых имеется наибольшая потребность как среди сотрудников предприятия.

4) Какие преимущества получает компания, реализуя программы КСО? ТПУ проявляет себя как социально ответственное предприятие на рынке, что проявляется в росте репутации. Что касается помощи работникам, то так работники предприятия чувствуют себя более защищенными, понимают, что предприятие заботится о них. Предприятие заботится о сохранении здоровья сотрудников, занятых на работах с вредными и опасными производственными факторами: для них выделяются путевки на санаторно-курортное лечение, приобретается специальная одежда для выполнения работ в особых температурных условиях или связанных с загрязнением. Лучший эффект от реализации данной программы – благодарность сотрудников.

5) Адекватны ли затраты на мероприятия КСО их результатам?

Затраты такого масштаба не так велики для компании, насколько высок эффект от реализации программ.

6) Какие рекомендации могут быть предложены компании для совершенствования практики КСО?

Можно предложить обмениваться опытом с другими ВУЗами по расширению программы КСО.

Заключение

Важно выявить, что существенную роль в развитии коммерциализации НИР играют организационные структуры, способствующие не только успешному проведению экспериментальной и теоретической части исследований, но и их применению в производстве.

Технопарки в своем развитии в целом прошли три стадии. На первом этапе технопарки, в сущности, представляли собой организации, предоставляющие риэлтерские услуги инновационным организациям. Затем они взяли на себя роль службы обеспечения. Наконец, сегодня технопарки начинают выполнять инновационно-реализационные функции. Своего рода бизнес-инкубаторы помогают перспективной научно-исследовательской идее пройти путь до воплощения в функционирующий субъект.

На данный момент для зарубежных и отечественных вузов можно выявить ряд проблем в коммерциализации или внедрении инновационных проектов. Поэтому несмотря на то, что коммерциализация НИР и внедрение разработок вузов – это необходимый для развития экономико-производственной сферы страны этап, а также востребованный и интересный для рынка процесс, стоит признать его трудоемкость в реализации. Многие специалисты склонны полагать что коммерциализация результатов научной деятельности в российском пространстве – самый сложный и длительный элемент в цепи, связывающей потребителя и науку.

Самая главная трудность в развитии коммерциализации рынка- это слабое понимание производителями и участниками рыночных процессов важности привлечения результатов научно-исследовательской деятельности. В рассмотренной деятельности ведущих ВУЗов коммерциализация проектов и финансирование научно-исследовательской деятельности ВУЗа в основном связана с государственными заказами (ОАК, МТВ и пр.). Если среди крупных предприятий еще наблюдается проявление заинтересованности в данной

сфере, то в отношении средних предприятий реакции ждать тяжелее. Малые предприятия часто находятся в сотрудничестве с вузами, но не совсем в тех отношениях, которые были рассмотрены в данном исследовании.

Однако не только «потребительская» сторона тормозит развитие инновационной научно-исследовательской деятельности. Слабое представление о коммерциализации имеют также и научные коллективы нашей страны. Дело в том, что многие вузы и исследовательские организации продолжают практику внедрения результатов НИР в производство. Но, как уже было замечено, внедрение инноваций и их коммерциализация два разных понятия. И дело здесь не только в денежном аспекте. Для современных вузов важно подготавливать компетентных кадров, которые могли бы успешно продвигать результаты НИР как на отечественном, так и на мировом рынке.

Но все же, если рассматривать коммерциализацию НИР, как отношение производителей и продавцов, где в роли продавца находится наука, а в роли потребителя промышленные предприятия необходимо отметить, что продавцы до своих задач доросли в гораздо большей степени. Руководители вузов все отчетливее осознают, что государство не может обеспечить необходимый финансовый поток для развития инновационных разработок. Тем более, оно не может браться за проект с высокими рискованными вложениями. Гораздо перспективнее в этом плане промышленные предприятия. Однако, как показывает практика, для большинства руководителей хозяйствующих субъектов НИР – это далеко не лежащая на поверхности возможность развить возможности производства. Поэтому они предпочитают расточительно распоряжаться уже имеющимися ресурсами, а не модернизировать свои ОС. Все это является первопричинами экстенсивного типа экономического развития.

Другой причиной, мешающей развиваться рынку инновационных разработок, является страх риска поддержки мало востребованных технологий. Многие результаты НИР, которые продвигаются как руководителями вузов, так и независимыми исследователями могут быть

толчком к значительному экономическому развитию, но данном этапе конкурентоспособности и востребованности не представлять.

Недостаток финансирования, как ни странно, не является ведущей проблемой развития коммерциализации НИР. Если рассматривать средний срок жизни проекта – 3-4 года, а средние затраты на его внедрение в производство – 1-2 млн. долларов, то несложно догадаться что финансирование происходит постепенно. Возможность полного материального обеспечения появляется у проектов, в основе которых лежит перспективная и состоятельная в коммерческом плане идея. Поэтому здесь особенная важна связь с рынком, на которую был сделан упор, во второй главе данной работы.

Еще одной причиной является вопрос о вознаграждении разработчиков. В российском научном пространстве достаточно распространен стереотип о том, что сами исследователи, проводившие работу по созданию и внедрению инновации, после успешной коммерциализации остаются несправедливо обделенными. Все зависит от того, успели ли они войти в число менеджеров или остались в статусе специалиста. Однако, даже во втором случае исследователи в праве рассчитывать минимум 10% от выходной выручки. Это достаточно неплохие деньги. Проводить внедрение инновации в производство не организации, не вузы самостоятельно зачастую не могут. Стадию практической апробации, если это не компьютерный продукт, производить необходимо на заводах, в условиях реального производства.

Список используемой литературы

1. Баранчеев В. П. Управление инновациями: учебник. – М.: Юрайт, 2011. 711 с.
2. Барышева А. В. Инновации: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2010. 380 с.
3. Белокрылова О. С. Теория инновационной экономики: учебник. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. 376 с.
4. Волынкина М. В. Правовое регулирование инновационной деятельности: проблемы теории. – М.: Аспект- Пресс, 2007. 192 с.
5. Экспертная оценка проведения, организации и результатов научно-исследовательской деятельности в вузе (методические рекомендации) [Электронный ресурс] // сайт Керченского государственного морского технологического университета kgmtu.ru URL: http://kgmtu.ru/assets/uploads/2015/05/OOP_mag_38.04.01_Ekonomika_predriyat_iy_NIR.pdf (дата обращения 02.02.2016)
6. Зверев А. В. Инновационная система России: проблемы совершенствования. – М.: Статистика России, 2008. 207 с.
7. Зверев В. С. Толковый словарь "Инновационная деятельность": термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). - Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2010. 269 с.
8. Зинов В. Г. Менеджмент инноваций: кадровое обеспечение. – М.: Дело, 2005. 495 с.
9. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2010. 624 с.
10. Инновационный менеджмент: учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009. 463 с.
11. Ковалев Н. Р. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов. - Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экономического ун-та, 2000. 257 с.
12. Кортон С. В. Эволюционное моделирование жизненного цикла инноваций. - Екатеринбург: Ин-т экономики, 2003. 285 с.

13. Переходов В. Н. Основы управления инновационной деятельностью. – М.: Инфра-М, 2005. 221 с.
14. Румянцев А. А. Менеджмент инновации: как научную разработку довести до инновации: учебное пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2007. 199 с.
15. Сластенин В. А. Педагогика: инновационная деятельность. - М.: Магистр, 1997. 223 с.
16. Советова О. С. Инновации: трудности и возможности адаптации. - СПб: Изд-во СПбГ, 2004. 254 с.
17. Суховой А. Ф. Формирование центров инновационной активности на Урале: теория и практика. - Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2005. 121 с.
18. Цезерани Дж. От мозгового штурма к большим идеям. NLP и синектика в инновационной деятельности. – М.: ГРАНД: ФАИР-ПРЕСС, 2005. 222 с.
19. Янковский К. П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности: учеб. пособие по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)". - СПб. и др.: Питер, 2001. 448 с.
20. Г. А. Маховикова, Н. Ф. Ефимова Инновационный менеджмент. – М.: Эксмо, 2010 г. 208 стр.
21. Инновации: учеб. пособие / А. В. Барышева [и др.]; под общ. ред. А. В. Барышевой. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. 380 с.
22. Голубев А.А. Организация и стратегическое планирование деятельности корпорации / А.А. Голубев; СПбГУЭФ. – СПб.: Нестор, 2001. 136 с.
23. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. 217 с.
24. Стерлигова А.Н., Фель А.В. Операционный (производственный) менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. 187 с.
25. Мартин П., Тейт К. Управление проектами /Пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 224с.
26. Смирнов А.Б. Сущность и принципы стимулирования инновационного развития ресурсной базы сферы социальных услуг. // Межвузовский сборник

- научных трудов «Проблемы деятельности хозяйствующих субъектов современной России». Вып. 5. – СПб.: Издательский дом Герда, 2006., с. 88-92
27. Кожухарь, В.М. Инновационный менеджмент /Кожухар В.М. – М.:Дашков и К, 2011. 292с.
28. Короткова Т. Л., Коммерциализация и маркетинг инноваций [Электронный ресурс]: монография/Т. Л. Короткова, А. В. Власов. – Электрон. дан. – М.: Креативная экономика, 2012. 168 с.
29. Бовин А.А., Чередникова Л. Е. Управление инновациями в организациях. – М.: Омега-Л, 2009. 415 с.
30. Мухопад В.И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / Под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. 96с.
31. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций — мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. – 2011, №36 (9402). – URL:<http://www.eg-online.ru/> (дата обращения: 27.01.2016)
32. Цуканова О.А., Шашкова Е.В. ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2., с. 43-50
33. Бовин А.А., Чередникова Л. Е. Управление инновациями в организациях. – М.: Омега-Л, 2009. 415 с.
34. Центр трансфера технологий МГУ им. М. В. Ломоносова [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центр трансфера технологий МГУ им. М. В. Ломоносова URL: <http://www.ctt.msu.ru/> (дата обращения 10.04.2016)
35. 5100 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Проекта повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров URL: <http://5top100.ru/> (дата обращения 18.04.2016)

36. Развитие инновационных экосистем ВУЗов и научных центров [Электронный ресурс] // сайт rusventure.ru URL: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf (дата обращения 18.04.2016)
37. МГУ им. М. В. Ломоносова [Электронный ресурс] // Официальный сайт МГУ им. М. В. Ломоносова URL: <http://www.msu.ru/> (дата обращения 10.04.2016)
38. Канивец П.И. Обоснование стратегии коммерциализации результатов НИОКР в технических университетах // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. - М.: Издательство «Креативная экономика», 2010. с. 51-55.
39. Шукшунов В.Е. Коммерциализация интеллектуальной собственности и трансферт технологий. – М.: Ассоциация «Технопарк» 2005. 200 с.
40. Хайруллин Р.А. ЭТАПЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-4. С. 809-813; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29485> (дата обращения: 27.05.2016).
41. Ахмедзянов Д. А., Поезжалова С. Н., Селиванов С. Г. Методика формирования подходов к коммерциализации НИОКР в технических ВУЗах // Молодой ученый. 2011. №3. Т.2. С. 100-110.
42. Дежина И., Салтыков Б. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок // Общество и экономика. 2004. № 7/8. С. 190.
43. Коваженков М.А., Бганцева Я.В. Инновационная стратегия управления коммерциализацией интеллектуальной собственности ВУЗа // Креативная экономика. 2009. № 11 (35). с. 21-28
44. Попова Е.В. О концепции Федерального Закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» / Е.В. Попова // Инновации. 2010. №2. С.3.

45. Катешова М., Квашнин А. Как продвигать проекты коммерциализации технологий [Электронный ресурс] // Серия методических материалов «Практическое руководство для центров коммерциализации технологий». 2006. – URL: <http://www.sci-innov.ru/comtech/materials/?page=3> (дата обращения: 25.01.2016)
46. Монастырский Е.А., Грик Я.Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок // Инновации. 2004, № 7. С. 85 - 87.
47. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. / Под ред. Н.М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. 296с.
48. Атоян, В.Р. Учебно-научно-инновационный комплекс - как перспективная форма организации образовательной, научной и инновационной деятельности в учреждениях высшей школы России / В.Р. Атоян // Инновации. 2001. №1/2. С. 20-24.
49. Бездудная, А.Г. Особенности финансирования малых инновационных предприятий, создаваемых на базе высших учебных заведений / А.Г. Бездудная, Д.С. Юдин // Российский экономический интернет-журнал, Издательство. 2012. № 3. С. 78-81.
50. Владимиров, А.И. О научной деятельности вуза. / А.И. Владимиров. – М.: Недра, 2011. 69 с.
51. Владимиров, А.И. Об инновационной деятельности вуза / А.И. Владимиров. – М.: ООО «Издательский дом Недра», 2012. 72 с.
52. Владыка, М.В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы / М.В. Владыка. – М.: Макс-Пресс, 2005. 141 с.
53. Гребенюк, И.И. Анализ инновационной деятельности вузов России / И.И. Гребенюк, К.О. Чехов // Успехи современного естествознания. 2012. №7. С.137-139.

- 54.Ермоленко, В. А. Моделирование инновационной деятельности в профессиональном образовании / В.А. Ермоленко // Профессионал. 2007. 1. С. 18-21.
- 55.Иванова, Т.А. Государственное регулирование инновационной деятельности в вузах: дис. ... канд.экон.наук: 08.00.01/ Иванова Татьяна Алексеевна. – М., 2012. 180с.
- 56.Коробков С.А. Роль службы коммерциализации технологий как посредника инновационной деятельности вуза / С.А. Коробков, В.С. Картунова // Вестник Волгоградского государственного университета, Серия 3. 2009. № 2 (15). С.38-42.
- 57.Кулябина, Е. И. Совершенствование инновационной деятельности вузов: монография / Е. И. Кулябина. – Иркутск : Изд-во Иркут.гос. ун-та, 2009. 100 с.
- 58.Ломакина, Т.Ю. Инновационная деятельность в профессиональном образовании: монография / Т.Ю. Ломакина, М.Г. Сергеева. – Курск, 2011. 280 с.
- 59.Мартirosян, Б. П. Повышение качества инновационной деятельности в образовательных учреждениях / Б.П. Мартirosян // Педагогика. 2008. № 7. С. 25-31.
- 60.Мжачих, Т.Е. Совершенствование системы инновационной деятельности российских вузов: социологический подход: дис. ... соц. экон. наук: 22.00.03/ Мжачих Татьяна Евгеньевна. – М., 2010. 150с.
- 61.Новикова, Е.Н. Коммерциализация вузовских инноваций в современных рыночных условиях / Е.Н. Новикова // Материалы X Международной научной конференции «Устойчивое развитие российских регионов: Россия и ВТО». – Екатеринбург: УрФУ. 2013. С. 134-136.
- 62.Новикова, Е.Н. Коммерческое применение вузовских инноваций в современных рыночных условиях / Е.Н. Новикова // Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы VI Международной научно-практической конференции – Невинномысск : НИЭУП, 2013. С. 207-209.

- 63.Новикова, Е.Н. Особенности коммерциализации вузовских инноваций в современных условиях / Е.Н. Новикова // Приоритеты и пути развития теории и практики управления социально-экономическими системами в современной России: сборник научных трудов СевКавГТУ.– Ставрополь: Издательство «Графа», 2009. С. 145-153.
- 64.Огородников, Г.В. Необходимость организации инновационной деятельности вуза / Г.В. Огородников, Ю.Г. Огородникова. // ВЕСТНИК ТИСБИ. 2012. № 1 (49). С. 32-38.
- 65.Рыкова, И.Н. Оценка научно-исследовательской и инновационной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации: научный доклад / И.Н. Рыкова, В.А. Юрга, А.И Привалов, Е.С.Зими́на. – М.: Финансовый университет, 2011. 116 с.
- 66.Сурат, Л.И. Эффективность инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования / Сурат Л.И., Гусейнова Н.Ч., Широкова Л.Н. // Транспортное дело России. 2010. №12. С. 109-113.
- 67.Сурат, Л.И. Проблемы коммерциализации вузовских инноваций и потенциальные пути их решения/ Сурат Л.И.// Транспортное дело России, №12, 2010. С. 81-83.
- 68.Фирсова С.П. Трансфер технологий как фактор инновационного развития технического университета / С.П. Фирсова // Казанский педагогический журнал. 2011. № 1. С. 54-60.
- 69.Что мешает создавать малые предприятия при вузах? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allmedia.ru/headlineitem.aspx?id=648641>(дата обращения: 15.05.2016)