

Вуз как площадка для организации инновационного процесса

В. Б. Железный, Е. М. Трейгер, О. Н. Якушева

Введение

Мировой финансовый кризис вполне может послужить трамплином для развития инноваций в России. Об этом свидетельствуют уже начавшиеся процессы в экономике страны, которая, наконец, получила шанс реализовать свой богатый инновационный потенциал.

В период бурного развития экономики Российской Федерации денег у инвесторов было в избытке, но они предпочитали вкладывать их не в инновации, а в финансовые инструменты, обеспечивающие быстрый оборот и сумасшедшую прибыль на вложенные средства, — спекуляции на фондовом рынке и девелоперские проекты. Сейчас ситуация изменилась — эти инструменты перестали быть эффективными. Но деньги, покинув фондовый рынок и «выехав» из инвестиционных квартир, никуда не делись — они остались большей частью в стране, хотя весомая их доля и выведена за рубеж.

Одним из наиболее эффективных финансовых инструментов в современной российской экономике могут (и должны!) стать вложения капитала в разработку наукоемких технологий и коммерциализацию прав на их результаты. В российских условиях в целях диверсификации экономики, в том числе ее ориентированной на экспорт составляющей, интерес к инновационным проектам может оказаться особенно высоким, поскольку их результаты — это те продукты, которые востребованы не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Сегодня высшее руководство страны в лице президента и премьера уделяет технологическим проблемам и возникающим в связи с этим опасностям превращения российской экономики в «придаток» развитых стран достаточное внимание и ставит конкретные задачи перед государственным аппаратом и страной в целом. В своей статье «Россия, вперед!», опубликованной в ведущих интернет-изданиях России, президент страны напрямую связал технологическое развитие страны с возможностью позитивных перемен в экономике и обществе. Однако в региональных администрациях, муниципальных образованиях, ведомствах и на предприятиях степень осознания масштаба угроз в этой области значительно ниже. Причину такой недооценки администрациями регионов, ведомств, муниципальных образова-

ний и предприятий рисков, возникающих в сфере технологического развития, по-видимому, необходимо искать в том, что за последние пятнадцать лет вопросы промышленной политики, технического перевооружения и научно-технического прогресса были для них отнюдь не первоочередными.

В то же время мировой опыт свидетельствует о том, что осуществление инновационного прорыва возможно только при помощи государства, только с его помощью разработчики объектов для инновационных проектов могут преодолеть «долину смерти», как во всем мире называют участок инновационного пути, на котором происходит массовая «гибель» научных и технических инициатив. Особенно легко сгинуть в «долине смерти» разработчикам маленьких и бедных коллективов, а также одиночкам — авторам изобретений и рационализаторских предложений.

Для перевода экономики России, в том числе региональной, на инновационные рельсы, необходимо решение целого ряда проблем. В число задач, требующих незамедлительного решения, входят как создание региональных инновационных систем (РИС) с необходимыми элементами инновационной инфраструктуры, разработка методологии выбора объектов для инновационных проектов, снижающей риски получения отрицательных результатов их осуществления, так и выстраивание эффективных цепочек «разработка — промышленное освоение — реализация» для выпуска новой или усовершенствованной продукции (услуг). Это, в свою очередь, требует в качестве необходимого условия достижения поставленных целей подготовки кадров для инновационной деятельности, дефицит которых сегодня ощущается более чем явственно. Проблема подготовки кадров для осуществления инновационной деятельности представляет собой комплекс задач, требующих быстрейшего разрешения.

Вдобавок необходимы площадки, на которых будет происходить общение всех участников инновационных «цепочек», причем такие площадки, которые могут функционировать постоянно и служить «центрами кристаллизации» осуществления конкретных высокотехнологичных проектов.

Вузы как площадки для реализации инновационного процесса

Представляется целесообразным, особенно в условиях экономического кризиса, когда деятельность структур, обеспечивающих общение представителей бизнес-сообщества, несколько затухает, использовать в качестве таких площадок вузы естественно-научной, технической и технологической, экономической ориентации.

Вузы, успешно осуществляющие образовательную и научно-исследовательскую деятельность, при их использовании в данном качестве изначально имеют целый ряд преимуществ:

- во-первых, в них существуют сложившиеся коллективы профессионалов, специализирующихся в различных областях, привыкших к взаимодействию при решении различных образовательных и исследовательских задач;
- во-вторых, общающееся между собой вузовское сообщество имеет постоянную подпитку в виде новых студентов, слушателей, аспирантов, соискателей, которые могут вовлекаться в инновационный процесс;
- в-третьих, вузы являются удобными консультационными площадками как для сторонних собственников прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) в научно-технической сфере — в дальнейшем мы будем использовать для их обозначения термин «результаты научно-технической деятельности» (РНТД), так и для потенциальных инвесторов инновационных проектов;
- в-четвертых, наличие организационных структур в вузе (факультеты, кафедры и т. д.) позволяет реализовать не слишком затратную схему проведения конкурсов инновационных проектов.

Таким образом, существуют объективные предпосылки рассматривать вузы в качестве потенциальных площадок для организации обмена информацией с целью эффективного осуществления инновационных проектов обеспечивающих непрерывность цикла «разработка — технология (продукция) — производство — реализация», с использованием в качестве объектов прав на РНТД, в том числе предлагаемых студентами, аспирантами и сотрудниками вуза.

Дополнительные преимущества в этом отношении дает государственным вузам принятие Федерального закона от 02 августа 2009 г. 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов инновационной деятельности», обусловленное, в первую очередь, стремлением активизировать инновационную деятельность вузов с использованием принадлежащих им прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Предложения по организации инновационного процесса на базе вуза

В случае осуществления технологических инноваций объектами инновационных проектов служат права на результаты интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере — результаты выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), обладающие потенциальной коммерческой привлекательностью. Эти права могут при-

надлежать вузу, творческим коллективам, в состав которых входят сотрудники вуза, его студенты и аспиранты, а также третьим лицам.

В рамках организованной на площадке вуза инновационной деятельности может осуществляться процесс отбора объектов для последующей коммерциализации в ходе инновационных проектов вне зависимости от того, кому они принадлежат, но в первую очередь эти площадки ориентированы на осуществление взаимодействия вузовского сообщества и потенциальных инвесторов.

В интервью, которое дал в сентябре 2009 г. журналу «Оценочная деятельность» Г. О. Греф, отмечается, что одной из основных проблем инновационной деятельности является отсутствие отечественной практики коммерциализации прав на РИД в ходе осуществления подобных проектов. Существующая система генерации знаний не ориентирована на последующее производство и продажу товаров (услуг), созданных с использованием результатов научно-технической деятельности, на рынке отсутствуют специализированные услуги, способствующие воплощению результатов разработок в коммерческие продукты.

Поскольку эта деятельность сопряжена с высокими рисками, частные инвесторы не стремятся вкладывать в инновационные проекты свои денежные средства, если не имеют возможности оценить эти риски и эффективность предлагаемого инновационного проекта. Однако проблема полномасштабной оценки эффективности инновационного проекта — одна из самых серьезных и сложных на сегодняшний день, для ее решения требуется привлечение высококвалифицированных специалистов, услуги которых стоят дорого, и выполнение такой работы занимает достаточно большой отрезок времени. В то же время далеко не любые результаты научно-технической деятельности могут служить объектами для потенциально успешных инновационных проектов. Следовательно, не имеет экономического смысла проводить полномасштабную оценку эффективности инновационных проектов для всех результатов научно-технической деятельности.

Очевидно, что для коммерциализации целесообразно выбирать только те результаты научно-технической деятельности, которые, при производстве новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) с их использованием, способны приносить собственнику прямой или косвенный доход. Следовательно, для принятия решений об использовании этих РНТД, как правило, в процессе инновационной деятельности необходимо выработать критерии пригодности РНТД к такому использованию. Только в этом случае появляется возможность провести селекцию РНТД и выбрать из них пригодные для использования в инновационных проектах или для продажи прав пользования этими РНТД по лицензионным соглашениям.

Предлагаемая система критериев для определения потенциальной коммерческой привлекательности прав на РНТД включает в себя критерии качественные и количественные.

К качественным критериям (определение соответствия РНТД качественным критериям выполняется экспертным методом) относятся:

- **Техническая осуществимость** технологии, описываемой с использованием РНТД, т. е. подтверждение того, что данная технология осуществима при существующем уровне технического и технологического развития.

Для определения соответствия прав на РНТД первому качественному критерию, в случае необходимости, привлекаются технические специалисты в данной области, дающие свое экспертное заключение. С целью проведения предварительного отбора РНТД техническая осуществимость технологии с использованием прав на РНТД определяется разработчиками РНТД (командой проекта).

- **Востребованность рынком** технологии, описываемой с использованием прав на РНТД, т. е. подтверждение того, что данная технология дает ее владельцу (он же — производитель продукции по данной технологии) конкурентные преимущества на рынке.

Соответствие РНТД второму качественному критерию устанавливается в результате проведения соответствующих маркетинговых исследований, выполняемых специалистами по маркетингу того сегмента рынка, к которому относится выпускаемая с использованием данной технологии продукция. Учитывая, что проведение полномасштабных маркетинговых исследований — длительный и весьма дорогостоящий процесс, формализованную информацию, необходимую для проверки соответствия РНТД критерию востребованности рынком, представляют в соответствующей форме (в форме исходных данных) разработчики РНТД (команда проекта).

- **Охраноспособность** технологии, т. е. подтверждение того, что права на РНТД могут быть оформлены в том или ином виде в соответствии с действующим законодательством.

Охраноспособность технологии, описываемой с использованием прав на РНТД, в тех случаях, когда существует целесообразность оформления прав на РНТД в виде патента, проверяется независимыми патентными поверенными. В случае, когда права на РНТД оформляются как права на ноу-хау, это обосновывается разработчиками РНТД (командой проекта).

К количественным критериям относятся:

- **Экономическая осуществимость** технологии, т. е. подтверждение того, что существуют источники финансирования, достаточные для

доведения технологии до промышленного освоения, выпуска и реализации на рынке новой или усовершенствованной продукции.

- **Потенциальная коммерческая привлекательность (рентабельность)** технологии, т. е. определение того, во сколько раз предварительная стоимость прав на РНТД (результаты инновационной деятельности, рассматриваемые в виде совокупного результата виртуального инновационного проекта на базе использования прав на РНТД) превышает совокупные затраты всех видов на осуществление этого проекта. Коммерчески привлекательными являются права на те РНТД, коммерческая рентабельность которых по крайней мере положительна, но много лучше, если она превышает единицу.

Коммерческая привлекательность прав на РНТД, используемых в проекте, определяется расчетным путем в соответствии с описанной ниже методологией. Расчет составляющих потенциальной коммерческой привлекательности осуществляется на основании данных виртуального бизнес-плана (составленного в соответствии с исходными данными, представленными командой проекта).

Для расчета потенциальной коммерческой привлекательности используются две приведенные к дате оценки (дате начала осуществления инновационного проекта) величины, полученные в итоге определения рыночной стоимости прав на РНТД, а именно: сумма затрат, необходимых для оформления прав на объект интеллектуальной собственности (ОИС), и доведения его до промышленного освоения; предварительная стоимость прав на РНТД.

Потенциальная коммерческая привлекательность прав на РНТД определяется как отношение стоимости прав на РНТД к приведенной сумме затрат, которые необходимы для доведения прав на РНТД до промышленного освоения. Величина необходимых затрат позволяет сделать вывод о том, возможно ли использование прав на РНТД в качестве объекта инновационного проекта с точки зрения возможности найти средства для его осуществления.

Величина отношения значения стоимости прав на РНТД к приведенной сумме затрат, необходимых для оформления прав на РНТД и их дальнейшего промышленного освоения (организацию выпуска и продаж новой или усовершенствованной продукции), позволяет сделать вывод о возможной норме прибыльности инновационного проекта. Чем больше это отношение, тем более высокую норму прибыли можно получить в результате осуществления инновационного проекта. Это же соотношение может быть использовано для селекции и ранжирования по степени приоритетности прав на РНТД с точки зрения их потенциальной коммерческой привлекательности — если это отношение больше или равно некоторому пороговому значению, то РНТД обладают требуемой коммерческой привлекательностью.

Задача определения рыночной стоимости прав на РНТД в соответствии с требованиями закона об оценочной деятельности является весьма сложной и трудоемкой. Затратный подход в данном случае практически не применим, поскольку, даже если можно достаточно точно определить затраты на создание именно этого результата, они не свидетельствуют о возможности результата приносить доход собственнику при коммерческом использовании.

Применение сравнительного и доходного подходов в их классическом понимании в данном случае также затруднено, поскольку бизнеса и доходов еще нет, как нет и подходящих в полной мере аналогов. Применение сравнительного и доходного подходов к оценке стоимости прав на РНТД в принципе возможно, но для этого необходимо разрабатывать и применять специальные модели и разного рода косвенные показатели, в результате чего сложность задачи поднимается на качественно иной уровень, что влечет за собой увеличение как времени выполнения такой работы, так и ее стоимости. Таким образом, проводить полномасштабную оценку стоимости прав на РНТД для определения их потенциальной коммерческой привлекательности с целью выбора тех РНТД, коммерциализация прав на которые может быть успешной, экономически невыгодно, т. е. актуальной является задача предварительной селекции РНТД.

Для предварительной селекции РНТД по степени их потенциальной коммерческой привлекательности процедуру ее определения целесообразно формализовать, используя для этих целей методологию определения стоимости прав на РНТД в рамках доходного подхода на основе бизнес-плана виртуального инновационного проекта, составляемого по исходным данным разработчиков РНТД.

Форма, в которой разработчики РНТД представляют данные для составления бизнес-плана инновационного проекта, может быть следующей:

1. Наименование РНТД.
2. Собственник прав на РНТД (с обоснованием реального или потенциального права собственности).
3. Характеристики РНТД, в том числе:
 - 3.1. Назначение РНТД.
 - 3.2. Область применения РНТД.
 - 3.3. Потребители продукции (услуг), созданной с использованием прав на РНТД.
 - 3.4. Форма правовой охраны прав на РНТД.
4. Техническая осуществимость технологии с использованием прав на РНТД (уровень разработки и степень готовности технологии с использованием прав на РНТД к промышленному освоению), в том числе:
 - 4.1. Результаты лабораторных исследований.
 - 4.2. Конструкторская и технологическая документация.

- 4.3. Экспериментальный образец конечной продукции.
- 4.4. Опытный образец конечной продукции.
- 4.5. Опытная партия конечной продукции.
- 4.6. Серийная продукция.
5. Характеристики продукции, предлагаемой к выпуску с использованием прав на РНТД, в том числе:
 - 5.1. Единица измерения продукции.
 - 5.2. Себестоимость производства единицы измерения продукции.
 - 5.3. Цена единицы измерения продукции.
 - 5.4. Рентабельность продукции.
6. Потребность рынка в продукции, предлагаемой к выпуску с использованием прав на полученные РНТД (*на основе анализа и сравнения с обрабатываемыми на рынке аналогами*), начиная с даты, соответствующей началу осуществления виртуального инновационного проекта (табл. 1).
7. Затраты на доведение до промышленного освоения и выпуск продукции с использованием прав на РНТД (табл. 2).

На основании представленных разработчиками исходных данных составляется формализованный бизнес-план виртуального инновационного проекта (табл. 3).

Таблица 1

Ежегодный объем реализации продукции на рынке	Годы						
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й

Таблица 2

Затраты на реализацию проекта, тыс. руб.	Годы						
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й

Таблица 3

Параметры	Годы						
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й
Объем реализации, тыс. руб.							
Себестоимость выпуска, тыс. руб.							
Прибыль, тыс. руб.							
Затраты на реализацию проекта, тыс. руб.							
Денежный поток, тыс. руб.							

Виртуальный бизнес-план содержит (с разбивкой по годам в течение горизонта расчета): все прогнозируемые совокупные затраты, необходимые для осуществления инновационного проекта; все прогнозируемые совокупные результаты, полученные за счет реализации продукции (услуг), на выпуск которой ориентирован инновационный проект.

Денежный поток текущего года (года начала осуществления инновационного проекта) учитывается с коэффициентом $1/(1+r)$. Для каждого последующего года коэффициент приведения получается умножением коэффициента для предыдущего года на величину

$$1/(1+r) = 100\% / (100\% + \text{ставка дисконта}),$$

где r — коэффициент дисконтирования, выраженный в долях (он равен частному от деления ставки дисконта в процентах R на 100 %).

Вследствие того что бизнес-план, лежащий в основе расчетов, является виртуальным и формализованным, ошибки в определении абсолютных значений стоимости прав на РНТД и суммы затрат на осуществление проекта могут быть очень значительными.

Поэтому сравнение и последующая селекция РНТД проводится на основании относительного показателя — величины потенциальной коммерческой привлекательности, равной отношению стоимости прав на РНТД и приведенной к дате начала осуществления предлагаемого инновационного проекта суммы затрат на его осуществление.

Для получения формализованных значений вышеуказанных характеристик каждого предлагаемого инновационного проекта на основе виртуального бизнес-плана необходимо формализовать по крайней мере два параметра:

- горизонт расчета эффективности инновационного проекта;
- ставку дисконтирования, используемую для приведения значений денежных потоков по годам к дате начала инновационного проекта.

Формализация определения горизонта расчета

Исходя из того что срок осуществления реальных инновационных проектов лежит в диапазоне от трех (краткосрочные) до десяти (долгосрочные) лет, можно предложить формализованный базовый горизонт расчета для виртуальных инновационных проектов применительно к технологиям, ставящим своей целью организацию производства и реализации на рынке усовершенствованной или новой продукции, равный семи годам. Шаг расчетов во всех случаях принимаем один год.

Строго говоря, поскольку права на РНТД рассматриваются как объект виртуального инновационного проекта, необходимо учесть денежные по-

токи от выпуска продукции с использованием прав на РНТД в течение срока от окончания горизонта расчета до окончания срока экономической жизни технологии, определяемой правами на РНТД. Эта величина в рамках используемой в оценке стоимости методологии может быть определена как агрегированная в следующем виде (формула Гордона):

$$S = D / (R - g),$$

где S — агрегированная стоимость денежных потоков за период от окончания горизонта расчета до окончания срока экономической жизни технологии, определяемой правами на РНТД; D — доход за первый постпрогнозный год; R — ставка дисконта; g — темпы роста денежного потока в постпрогнозный период.

Коэффициент для приведения этой величины к текущему значению на дату оценки — такой же, как и для последнего шага (года) горизонта расчета.

В рамках предлагаемого формализованного подхода к определению потенциальной коммерческой привлекательности прав на РНТД условно предполагается, что стоимость прав на РНТД в постпрогнозный период равна нулю. Сделанное предположение, безусловно, приводит к дополнительной погрешности в определении стоимости прав на РНТД, но, по нашему мнению, в рамках предлагаемого формализованного подхода это допустимо.

Формализация определения коэффициентов дисконтирования

Ставка дисконта определяется, исходя из степени доведения РНТД до промышленного освоения (максимально ставка дисконта для определения стоимости прав на РНТД может, в случае полного отсутствия подтверждения промышленной применимости технологии, созданной с их использованием — имеется только идея, основанная на результатах теоретических исследований, — достигать до 70 %, как следует из доклада компании QED Research Inc. «Report on venture Capital Financial Analysis», опубликованного в 1987 г.).

Для целей предварительной селекции прав на РНТД расчет ставки дисконта производится по очень часто используемой формуле (модель капитальных активов):

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f) + S1,$$

где R — ставка дисконта (требуемая инвестором ставка дохода на вкладываемый капитал); R_f — безрисковая ставка дохода; β — коэффициент

(характеризует доходность данного сегмента рынка); Rm — общая доходность рынка в целом; $S1$ — премия за дополнительный риск инвестиций в конкретный инновационный проект, величина которой зависит от степени доведения прав на РНТД до промышленного освоения (уровня подтверждения промышленной применимости технологии, созданной с использованием прав на РНТД).

Для целей формализованного сравнения виртуальных инновационных проектов между собой по эффективности задача точного расчета величины ставки дисконта не ставится, поскольку в качестве потенциальной коммерческой привлекательности прав на РНТД предлагается использовать не абсолютное значение стоимости этих прав на дату начала проекта, а отношение этой величины к приведенной к дате оценки сумме затрат на осуществление виртуального инновационного проекта.

Тем не менее, так как приведенная к дате оценки сумма затрат также служит количественным критерием осуществимости коммерциализации прав на РНТД с финансовой точки зрения, ставка дисконта должна выбираться обоснованно. Для расчета ставки дисконта можно принять безрисковую ставку равной 10 %, что соответствует средней норме доходности рублевых депозитов юридических лиц в наиболее надежных (в соответствии с рейтингом «Эксперт РА») банков на территории РФ в настоящее время. Среднее значение β для российской научно-технической сферы очень близко к значению $\beta = 2$.

Принимая в соответствии со среднестатистическими данными и многолетней практикой венчурных предпринимателей среднюю норму доходности рынка высоких технологий $Rm = 25$ % и учитывая то очевидное условие, что для определения стоимости прав на РНТД в рассматриваемом приближении понятие рисков вложения средств в конкретный инновационный проект зависит напрямую от степени доведения прав на РНТД до промышленного освоения, получим в случае реализации выпуска серийной продукции с использованием прав на РНТД ($S1 = 0$):

$$R = Rf + \beta(Rm - Rf) = 10 \% + 2 \times (25 \% - 10 \%) = 40 \%$$

Величина премии $S1$ в зависимости от степени подтверждения промышленной применимости технологии может быть учтена по линейному закону в диапазоне от 0 до 30 %, исходя из максимального значения ставки дисконта 70 %.

Данные по величинам $S1$ и результаты расчета коэффициентов приведения по шагам (годам осуществления виртуальных проектов) в зависимости от величины $S1$ приведены в табл. 4.

В соответствии с Федеральным законом № 217-ФЗ вузы получили право создавать коммерческие хозяйствующие субъекты для осуществления

Таблица 4

Уровень подтверждения применимости технологии	S1 (R), %	Годы						
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й
Идея технологии, подтвержденная результатами теоретических исследований	30 (70)	0,5882	0,3460	0,2035	0,1197	0,0704	0,0414	0,0244
Результаты лабораторных исследований	25 (65)	0,6061	0,3673	0,2226	0,1349	0,0818	0,0496	0,0300
Конструкторская и технологическая документация	20 (60)	0,6250	0,3906	0,2441	0,1526	0,0954	0,0596	0,0373
Экспериментальный образец конечной продукции	15 (55)	0,6452	0,4162	0,2685	0,1732	0,1118	0,0721	0,0465
Опытный образец конечной продукции	10 (50)	0,6667	0,4444	0,2963	0,1975	0,1317	0,0878	0,0585
Опытная партия конечной продукции	5 (45)	0,6897	0,4756	0,3280	0,2262	0,1560	0,1076	0,0742
Серийная продукция	0 (40)	0,7143	0,5102	0,3644	0,2603	0,1859	0,1328	0,0949

инновационной деятельности, внося в их уставный капитал права на использование принадлежащих им результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Однако, чтобы создание таких хозяйственных обществ стало возможно на практике, необходимо устранить целый ряд противоречий в нормативной базе, регламентирующих деятельность бюджетных организаций. Это большая работа, которую необходимо проделать. Например, в соответствии с существующей нормативной базой, получая пакет акций или долей в обмен на внесение в уставный капитал прав на использование РИД, вуз приобретает непрофильный актив и вместе с ним обязательство по уплате налога на прибыль, что для него равносильно приговору, поскольку у бюджетной организации в принципе нет денег для уплаты налога, возникшего в результате такой комбинации.

Кроме того, в настоящее время не проработаны очень важные вопросы, касающиеся того, кто и на каких условиях будет работать в создаваемых фирмах, а также условий обеспечения этих фирм рабочими помещениями. Таким образом, реальная работоспособность Федерального закона № 217-ФЗ будет определяться наличием соответствующих доработок нормативной базы.

В то же время вузам не запрещалось и не запрещается выступать в качестве учредителя некоммерческих организаций. С этой точки зрения для организации инновационного процесса на базе вуза целесообразно создание некоммерческой организации (НКО), имеющей статус бизнес-инкуба-

тора при вузе, первоначальными учредителями которой выступают вуз, а также иные учредители. В этом случае именно бизнес-инкубатор обеспечивает возможность размещения вновь создаваемых компаний.

Доведение прав на РНТД до промышленного освоения в рамках отдельного инновационного проекта организуется путем создания инновационной компании (например, в форме ООО), в учредительных документах которой содержится положение о том, что компания создана с единственной целью — реализовать данный инновационный проект.

В число учредителей ООО входят: на первом этапе — НКО и авторы-разработчики проекта; в дальнейшем — финансирующий проект инвестор («бизнес-ангел» или внебюджетный фонд). При этом уставный капитал инновационной компании формируется в минимально допустимых законодательством РФ размерах денежными средствами — 10 000 руб. (на паритетных началах за счет НКО и авторов-разработчиков проекта). Начиная с момента инициации и до завершения процесса осуществления инновационного проекта денежные средства предоставляются инновационной компании лицами, обеспечивающими финансирование, в виде беспроцентного займа. В случае успешного завершения проекта эти средства капитализируются в уставный капитал компании, в случае неудачи — списываются финансистом на убытки. Аналогично, права на РНТД, начиная с начального этапа развития и до завершения процесса осуществления инновационного проекта, предоставляются инновационной компании собственниками прав на РНТД (таким собственником может быть вуз) в безвозмездное пользование. В случае успешного завершения проекта эти права, после оценки их рыночной стоимости, капитализируются в уставный капитал компании, в случае неудачи — возвращаются учредителям.

Обеспечение моральной и материальной заинтересованности физических лиц — авторов РНТД, а также их прямого участия в осуществлении инновационного проекта является необходимым условием его успешной реализации. Эта цель достигается посредством привлечения авторов к осуществлению инновационного проекта по трудовым соглашениям с инновационной компанией

Первоначальное финансирование деятельности хозяйственного общества может реализовываться за счет субсидий, выделяемых субъектам малого предпринимательства в научно-технической сфере за счет средств соответствующих фондов, осуществляющих их поддержку в субъекте Федерации.

Коммерциализация оформленных в соответствии с действующим законодательством прав на РНТД в результате успешного осуществления инновационного проекта может быть осуществлена по крайней мере двумя способами. Собственником прав на РНТД, с момента внесения их в уставный капитал, становится инновационная компания. Первым спосо-

бом коммерциализации прав на РНТД является продажа этой компанией лицензий на применение технологии или выпуск конечной продукции с использованием прав на РНТД третьим лицам. Компания получает за это роялти, распределяемое между учредителями в долях, пропорциональных их участию в уставном капитале на момент завершения инновационного проекта. Наиболее эффективен, в соответствии с мировым опытом, второй способ коммерциализации прав на РНТД: продажа, при успешном завершении инновационного проекта, пакетов акций компании, принадлежащих учредителям, по цене, значительно выше первоначальной. Акции продаются (частично — на льготных условиях) частному инвестору, если он изначально участвует в проекте, и третьим лицам, заинтересованным в приобретении доходного бизнеса, осуществляющим в дальнейшем производство новой продукции или использование новой технологии в промышленном масштабе.

За счет успешной реализации инновационного проекта и создания производства новой, высокорентабельной продукции (оказания услуг), распорядитель бюджета в любом случае получает если не прямой, то косвенный доход (возврат вложенных бюджетных средств) в виде налоговых поступлений от нового производства, подоходного налога на зарплату работников, занятых на новых рабочих местах, и т. д.

В случае продажи учредителями компании своих акций по цене, существенно выше первоначальной (номинальной), бюджет субъекта Федерации получает возврат части вложенных в осуществление инновационного проекта средств в виде причитающейся ему доли налога на прибыль.

Создание системы государственно-частного партнерства в области инновационной деятельности требует определенного уровня квалификации и наличия определенной компетентности от сотрудников органов государственной власти, осуществляющих выбор объектов и контроль выполнения инновационных проектов с привлечением бюджетных средств.

Подготовка кадров для обеспечения активизации инновационной деятельности в Российской Федерации — одна из основных проблем. По мнению ректора Московского гуманитарного университета Игоря Михайловича Ильинского, «...речь идет о существенном улучшении качества образования в России. Причем перед нашей страной эта проблема стоит гораздо острее и болезненнее, чем для любой другой развитой державы, учитывая переживаемое нами состояние экономики, политической системы и социальной сферы. Население стремительно стареет, пенсионеров придется кормить дееспособной части общества, в том числе молодежи».

С точки зрения кадрового обеспечения инновационной деятельности на первом этапе на площадке вуза наиболее целесообразна следующая

схема. В качестве членов менеджерской команды проектов могут привлекаться студенты последнего курса технических вузов, для которых участие в проекте может являться дипломной работой. При этом вуз имеет возможность организовать для них повышение квалификации в области инновационного менеджмента.

Заключение

Мировой опыт свидетельствует о том, что именно вузы и их конгломераты во многих случаях являются основными источниками идей для дальнейшего технологического развития.

В Советском Союзе вузовская наука, в том числе существовавшие в вузах научно-исследовательские лаборатории, была важным сегментом области прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В бурные 90-е годы прошлого века инфраструктура выполнения прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ вузами, в том числе по заказам российских предприятий реального сектора экономики, была практически полностью разрушена, но потенциал у вузов в этой области остался.

В современных условиях, требующих перехода российской экономики на инновационные рельсы, этот потенциал должен быть использован.