

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

К.К. Покровский, Д.Б. Степеннов

Инновационный путь развития экономики, на который в настоящее время встает Россия, обуславливает реальные перспективы конструирования будущего. Меры, принимаемые в стране для реализации национальной политики в области освоения инновационных технологий, направлены на обеспечение технологической безопасности и повышение конкурентоспособности высокотехнологических производств не только на отечественных, но и на международных технологических рынках.

Оценка способности инноваций стать основой коммерчески привлекательного международного проекта возможна только путем организации и осуществления специфического вида деятельности – консультационного сопровождения процесса продвижения инновационных технологий на внешние рынки.

Возникшая в стране более десяти лет назад профессиональная деятельность по консалтингу в инновационной сфере в начальном периоде своего развития характеризовалась доминированием на рынке этих услуг крупных международных консалтинговых компаний («Pricewaterhouse», «Ernst&Young», КРМГ и др.), не испытывавших никакой местной конкуренции. Однако к середине 1990-х гг. на российском рынке работали уже десятки консалтинговых компаний, наиболее крупные из которых (РБК, «Про-Инвест-Консалтинг», «Галактика», «Техноконсалт», «Транстехнология» и др.) по составу и качеству предоставляемых услуг были сопоставимы с представительствами международных консалтинговых сетей.

В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг для инновационного бизнеса начинает приобретать черты зрелости и приближается по своим характеристикам к мировому уровню. Российские инноваторы, исчерпав возможности решения проблем продвижения своих разработок на технологический рынок собственными силами, все чаще обращаются к консультантам для оказания помощи в повышении конкурентоспособности своего бизнеса.

Главная цель предоставления таких услуг – систематизация сведений о перспективности новых технологических и организационных решений, оформленных в виде инновационного проекта, об экономической целесообразности и рискованности инвестиций на основе интегральной оценки самого инновационного решения и внешних условий, в которых оно будет осуществлено. Организация и оказание консультационных услуг в сфере инноваций представляет собой исключительно трудную задачу, и качество ее решения во многом определяется квалификацией консультантов, а также размерами выделяемых на эти цели средств.

Как показал опыт многолетней деятельности ФГУ НИИ РИНКЦЭ на рынке консультационных услуг [1], основными задачами консалтинга для поддержки реализации коммерчески состоятельных разработок являются:

- оценка соответствия объектов консультирования современному уровню научных, технических и технологических знаний, тенденциям, приоритетам и принципам инновационной политики, требованиям национальной, экологической, технологической, общественной безопасности и коммерческой целесообразности;

- подготовка обоснованных консультационных заключений по всем аспектам инноваций, предотвращение негативных последствий, а также снижение степени риска негативных последствий принимаемых решений по вопросам продвижения инновационных технологий на рынок;

- анализ эффективности использования имеющихся у авторов или владельцев результатов научно-технической деятельности, оценка результативности и охранных способностей их научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических, проектных, изыскательских и иных решений и разработок;

– прогнозирование научно-технических, социально-экономических и экологических последствий реализации проектов или предложений, являющихся объектами консультирования;

– обеспечение соответствия объектов консультирования требованиям и нормам национального или зарубежного законодательства.

Объективность и полнота предоставления консультационных услуг при реализации таких принципов обеспечиваются:

– свободой выбора приглашаемых для консультаций консалтинговых организаций и консультантов;

– условиями проведения сертификации и аккредитации консалтинговых организаций и консультантов, подлинностью и полнотой информации, предоставленной для оказания услуг;

– компетентностью исполнителей услуг, обладающих опытом и квалификацией в определенной области знаний, необходимых для выполнения конкретного задания;

– правом консультантов требовать представления дополнительной информации и сведений в случае неполноты или противоречивости исходных данных, а также правом отказаться от дачи заключения в предусмотренных законом случаях;

– обязанностью консультантов дать в случае необходимости письменное заключение по существу задания с подробным изложением хода и результатов консультирования;

– ответственностью консультанта за недобросовестное отношение к порученному заданию.

Практика организации и предоставления консультационных услуг в инновационной сфере в ФГУ НИИ РИНКЦЭ показала также, что процесс обработки и анализа инвестиционных предложений по международным инновационным проектам, в частности, предложений по проектам Международного научно-технического центра (далее – МНТЦ) [3], путем проведения их комплексного консультирования наиболее эффективно осуществлять в несколько этапов:

1) предварительное консультирование исполнителей проектов на стадии, предшествующей представлению инновационного проекта в инстанции, принимающие решения о финансировании;

2) всесторонний и детальный консалтинг по всем разделам инновационного проекта (научно-техническим, правовым, социально-экономическим, финансовым и пр.) после принятия решения о финансировании инновационного проекта для его предконтрактной подготовки;

3) комплексное консультирование исполнителей на стадии коммерциализации результатов выполнения проектов.

Первый этап – выявление соответствия предложения по инновационному проекту, оформленного в виде заявки, целям, приоритетам и предназначению источника финансирования. Консультанты помогают заявителю проекта подготовить заключения о мере соответствия представленного инновационного предложения предназначению и возможностям финансирующей стороны; о соответствии оценочных интегральных показателей экономической эффективности требованиям к предложениям по проектам.

Этап предварительного консалтинга характеризуется минимальной трудоемкостью, следовательно, и стоимостью консультационных услуг. Результатом этого этапа является решение либо об отклонении проекта по причинам его несоответствия основным предпочтениям и приоритетам финансирующей стороны, либо о продолжении его углубленной подготовки для дальнейшего продвижения [3].

За период с 1994 по 2004 г. сотрудники ФГУ НИИ РИНКЦЭ провели экспертизу на соответствие и предоставили консультации по более чем 750 предложениям и инновационным проектам МНТЦ по разным разделам инновационных проектов [4–6], представленных научно-техническими организациями различных отраслей науки.

Второй этап характеризуется выбором и использованием разнообразных методов консультирования по всем группам и видам управления инновационным проектом:

- общее управление;
- администрирование;
- финансовое управление;
- управление кадрами;
- маркетинг;
- производство;
- информационные технологии;
- специализированные услуги.

Этот этап консультирования достаточно трудоемкий и требует привлечения широкого круга консультантов практически по всем вопросам управления. За этот же период услугами консультантов ФГУ НИИ РИНКЦЭ воспользовались менеджеры и исполнители более чем 150 проектов МНТЦ из широкого круга научных, научно-технических и образовательных организаций, работающих в области [7–10]:

– энергетики (РНЦ «Курчатовский институт», Московский инженерно-физический институт, Московский государственный строительный университет и др.);

– химии (ГНЦ НИИ «Физико-химический институт им. Л.Я. Карпова», ГНЦ «Государственный НИИ органической химии и технологии», ГНЦ «Государственный НИИ химии и технологии элементоорганических соединений», ГНЦ «Государственный институт прикладной химии» и др.);

– биологии и медицины (ГНЦ НИИ прикладной микробиологии, ГНЦ НИИ особо чистых биопрепаратов, ГНЦ вирусологии и биотехнологии «Вектор», Институт инженерной иммунологии и др.);

– экологии (Московский государственный университет, НПО «Тайфун», Центральный институт авиационного моторостроения и др.);

– производственных технологий (ГНЦ НПО «Астрофизика», НПО «Полус», НПО «Композит» и др.);

– информационных и коммуникационных технологий (Московский авиационный институт, Московский физико-технический институт, Всероссийский институт научно-технической информации и др.).

Консультирование исполнителей проектов на стадии реализации контракта характеризуется минимальной трудоемкостью, но это справедливо только в том случае, когда предконтрактная подготовка проекта выполнена тщательно и полно.

И наконец, самое сложное – консультирование исполнителей проектов на этапе коммерциализации ими результатов выполнения проектов. *Третий этап* консультирования, к которому специалисты ФГУ НИИ РИНКЦЭ приступили к моменту завершения первых проектов МНТЦ в 1998–1999 гг., продолжается и в настоящее время [1–17]. Однако данный этап настолько разнообразен и сложен, что собранные материалы по проведенным консультациям требуют отдельного рассмотрения.

Список литературы

1. Белоусов В.Л. Экспертиза в научной сфере – фактор экономического развития // Наука Москвы и регионов. 2004. № 2.

2. Одинцов Б.Н., Покровский К.К. Международный научно-технический центр – форма применения потенциала оборонного комплекса в гражданском секторе экономики // Вопросы экономики и конверсии. 1995. № 5. С. 60.

3. Покровский К.К., Севастьянов Ю.С. Научные, технические и экономические аспекты экспертизы предложений по проектам МНТЦ. В сб. докладов 1-й Всероссийской конференции «Экспертиза. Экспертная деятельность», г. Санкт-Петербург, декабрь 1996 г. С. 56.

4. **Покровский К.К., Фомичев Ю.П.** Обеспечение экономической безопасности России в проектах МНТЦ//Вопросы защиты информации. 1995. № 8. С.19.
5. **Покровский К.К., Фомичев Ю.П.** Участие зарубежных партнеров в российских проектах МНТЦ. В сб. докладов на 1-й Международной конференции «Коммерциализация технологий: российский и мировой опыт», июль 1996 г. С. 27.
6. **Pokrovsky K.K.** Organization of expertise of innovation projects from conversation cycle. Доклад на 6-й ежегодной конференции «Роль инновационных центров в региональном развитии малого и среднего бизнеса». г. Познань, Польша, 21–23 сент. 1995 г. С. 170.
7. **Покровский К.К., Семенов П.М.** Описание предприятия в бизнес-плане инвестиционного проекта //Автоматизация и современные технологии. 1996. № 1. С. 15.
8. **Покровский К.К., Одинцов Б.Н.** Участие ГНЦ России в проектах Международного научно-технического центра // Новости науки и техники. 1996. № 3. С. 15.
9. **Pokrovsky K.K.** Main directions of activity by new materials in State Research Center of Russia. Доклад на симпозиуме МНТЦ по новым материалам. г. Токио, Япония, 12–21 октября 1997 г. С. 3.
10. **Krukov V.N., Pokrovsky K.K.** Consulting services organization during commercialization of Russian Technologies in the world market. Доклад на Международной конференции «Трансфер технологий в биологическом контроле». Тр. конф. Монпелье, Франция, 8–11 сентября 1996 г. С. 87.
11. **Покровский К.К.** Оценка объектов интеллектуальной собственности, выявленных в результате выполнения проектов МНТЦ. Материалы Междунар. семинара «Конверсия научных исследований в Беларуси в рамках деятельности МНТЦ». Минск, 17–22 мая 1999 г. С. 30.
12. **Белюсов В.Л., Покровский К.К., Степеннов Д.Б., Узикова И.Н.** Экспертно-аналитический подход к оценке коммерческой привлекательности биотехнологических инновационных научно-технических проектов // Интернет-журнал «Коммерческая биотехнология». 2004. Режим доступа: <http://www.cbio.ru>.
13. **Покровский К.К.** Особенности налогообложения деятельности организаций научной и научно-технической сферы. Тр. Междунар. симпозиума «Коммерциализация результатов выполнения проектов МНТЦ», 17–22 июня 2000 г. С. 30.
14. **Покровский К.К.** Правительственная политика США в отношении интеллектуальной собственности, созданной при государственном финансировании // Электроника, наука, бизнес. 2004. № 3. С. 37.
15. **Покровский К.К., Степеннов Д.Б.** Экспертно-аналитический подход к оценке рыночных перспектив технологий. Научная сессия МИФИ-2004. В сб. тр. Т. 11. М., 2004. С. 71.
16. **Борщ-Компанеец Н.С., Матюшечкин В.Н., Покровский К.К., Флорина Т.А.** Интеллектуальная собственность в вопросах организации стабильного бизнеса: Уч. пос. М.: Логос, МНТЦ – УНИАР, 2005.
17. **Князева К.Л., Покровский К.К.** Роль медиапланирования в передаче инновационных технологий на рынок. Научная сессия МИФИ-2006. В сб. тр. Т. 11. М., 2006. С. 21.