

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ УНИВЕРСИТЕТСКИМИ ЦЕНТРАМИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

Автор: Астанков Константин Сергеевич (Университет ИТМО)

Научный руководитель: кандидат экономических наук, Николаев А.С. (Университет ИТМО)

Введение. В рамках реализации федерального проекта «Развитие масштабных научных и научно-технологических проектов по приоритетным исследовательским направлениям» национального проекта «Наука и университеты» ряд российских высших учебных заведений в результате конкурсного отбора получили право создания в своей структуре центров трансфера технологий (ЦТТ). Финансирование деятельности данных ЦТТ происходит в виде грантов в форме субсидий на оказание государственной поддержки создания и развития центров трансфера технологий, осуществляющих коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности научных организаций и образовательных организаций высшего образования. Деятельность ЦТТ связана с достижением целей национального проекта «Наука и университеты». По состоянию на 2024 год в России действует 38 ЦТТ.

Создание единой межрегиональной системы технологического трансфера - формирование эффективного инструмента для комплексного и системного содействия национальному трансферу технологий и инновационному развитию регионов Российской Федерации с последующим выходом на международный уровень. Миссией проекта является создание федеральной сети ЦТТ, которые будут эффективно взаимодействовать как с индустриальными партнерами, так и друг с другом. Партнерами отечественных ЦТТ выступают крупные корпорации – такие флагманы отечественной промышленности как ПАО «Газпром нефть», ПАО «Татнефть», ОАО «Российские железные дороги», ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация», АО «Газстройпром», АО «ОДК-Авиадвигатель» и другие организации.

Основная часть.

Содействие развитию инновационных проектов и доведение их до высокой стадии готовности является главной услугой, которую оказывают ЦТТ. Основных потребителей подобных услуг можно разделить на две категории: инкорпорированные и индивидуальные участники процесса трансфера технологий. Первая категория представляет собой коммерческие компании, заинтересованные в приобретении готовых решений, а также пользовании сопутствующими сервисами ЦТТ. Согласно отчетам о реализации программы ЦТТ ключевыми заказчиками услуг ЦТТ остаются крупные промышленные компании, представители реального сектора экономики. Отраслевые партнеры у ЦТТ будут иметь свою специфику в зависимости от профиля научной деятельности высшего учебного заведения, на базе которого открыт ЦТТ, однако ряд партнеров у многих ЦТТ сходный, что означает возможность возникновения конкуренции между центрами за выполнение заказов.

Вторая категория клиентов – ученые и научно-исследовательские коллективы, стартап-проекты, чьи команды обращаются за услугами, связанными с упаковкой результатов научных проектов и опытно-конструкторских разработок в конечный продукт. Такие заказчики в большинстве случаев являются студентами и сотрудниками самого высшего учебного заведения, на базе которого открыт ЦТТ.

Следует отметить, что функции ЦТТ как технологического брокера сегодня представляются участникам национальной инновационной системы наиболее значимыми. Вместе с тем существует целый ряд дополнительных задач и сервисов, без реализации которых деятельность ЦТТ будет недостаточно эффективной.

К числу подобных сервисов можно отнести:

- юридическое сопровождение
- маркетинговое сопровождение
- аудит и консалтинг в сфере интеллектуальной собственности
- финансово-экономическое консультирование и аудит
- информационно-техническая поддержка
- просветительские функции ЦТТ

Важно, чтобы ЦТТ реализовывал данные направления деятельности с одинаковой скоростью и результативностью, что позволит обсуживать заказчиков в формате единого окна. Такой подход позволит привлечь не только большие заказы от крупных игроков рынка, ориентированных на точечное взаимодействие за счет того, что у них есть собственные ресурсы бэкофиса. Ключевыми партнерами ЦТТ должны стать средний и малый бизнес, для которых услуги по комплексному сопровождению будут важны.

Также ЦТТ должны уделять внимание развитию решений в сфере систем поддержки принятия управленческих решений. Данная опция будет развивать компетенции сети ЦТТ и их репутацию в сфере научного консалтинга.

Выводы. Ориентация услуг ЦТТ должна учитывать запросы малого и среднего бизнеса, для которых важное значение имеет полное сопровождение проектов. Для таких заказчиков следует подобрать набор типовых пакетных предложений, которые они смогут выбрать исходя из собственных задач. Стоимость услуг ЦТТ должна учитывать возможности заказчика, то есть делать ЦТТ оптимальным выбором контрагента по соотношению «цена-качество».

Список использованных источников:

1. Минобрнауки. В России появятся 20 новых центров трансфера технологий в 10 регионах — на их развитие выделено в этом году более 235 млн рублей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/novosti-ministerstva/66404/>.

Автор _____

Научный руководитель _____