

Методы вовлечения венчурных компаний в программы инновационного развития государственных корпораций и компаний

В статье обобщены методы вовлечения венчурных компаний в программы инновационного развития (ПИР) государственных корпораций и компаний. Основное внимание уделено таким механизмам непосредственных венчурных инвестиций, как корпоративные технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационная «экосистема» технологических платформ, корпоративные отраслевые акселераторы инновационных проектов, создание фондов поддержки поисковых и «заделных» исследований, а также открытым инновациям.

Методы могут быть использованы как менеджментом венчурных компаний при разработке бизнес-проектов, представляемых в качестве заявок для участия в ПИР, так и непосредственно инновационными компаниями для поиска и привлечения необходимых инновационных разработок.

Ключевые слова: программы и паспорта инновационного развития, корпоративные венчурные инвестиции и корпоративные венчурные фонды, методы вовлечения венчурных компаний в инновационную деятельность госкорпораций.

Утвержденная еще в декабре 2011 г. Распоряжением Правительства РФ № 2227 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., своими основными целями определяла повышение инновационной активности бизнеса и увеличение числа высокотехнологичных компаний. Однако одним из основных факторов низкой динамики инновационного развития является слабый спрос на инновации. Кроме того, значительное число механизмов активизации деятельности инновационных предприятий, особенно в условиях экономических санкций и снижения инвестиционной активности, не дает ожидаемой эффективности.

В этой связи, одной из ключевых технологий стимулирования спроса на инновации, на мой взгляд, должно стать повышение инновационной активности малых и средних инновационных предприятий путем их вовлечения в программы инновационного развития (ПИР) крупных государственных корпораций и компаний (ГК)¹, обязательным условием приоритетного финансирования которых государством является установление таких показателей деятельности, достижение которых невозможно без широкого внедрения значительного объема инновационных продуктов и технологий.

¹ Под государственными корпорациями и компаниями в статье понимаются юридические лица, обозначенные в ст. 2 Федерального закона № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», в уставном капитале которых доля участия РФ или ее субъекта в совокупности превышает 50%.



В. А. Дрещинский,
д. в. н., профессор,
НИИ Военно-системных исследований
МТО ВС РФ
madresh@yandex.ru

Государственная политика также предопределяет повышение открытости корпоративной инновационной системы, что безусловно, должно оказывать содействие дополнительному спросу со стороны ГК на научно-технологические исследования и новые разработки образовательных и научных организаций, а также привлечению малых и средних инновационных предприятий (МиСИП) для достижения поставленных целей.

Справедливо отметить, что ГК, реализующие ПИР, обеспечивают около 20% российского ВВП и более 60% добавленной стоимости добывающих и обрабатывающих производств, а также сектора транспорта и связи [1].

Эти компании стали проявлять заметный интерес к венчурной деятельности, ими осуществляется около половины всех внутренних затрат на НИ-ОКР. Они формируют вокруг себя, так называемые, «инновационные пояса» с высокой концентрацией научно-технологического потенциала, привлекая к исследованиям МиСИП, научные организации, высшие учебные заведения.

Формирование паспортов ПИР ГК направлено в числе прочих на решение и следующих задач:

- привлечение к осуществлению стратегических задач ГК сторонних организаций, обладающих заделами и компетенциями по актуальным направлениям научно-технологического и инновационного развития;
- своевременное информирование заинтересованных МиСИП, научных организаций, высших учебных заведений о направлениях инновационного

развития компании и ее инновационной политике, наиболее актуальных для компании направлениях работ и оказания услуг;

- ознакомление всех заинтересованных сторон о ходе реализации проектов инновационного развития компании.

Автором проведен анализ более двадцати программ и паспортов программ инновационного развития ГК, выступающих локомотивами развития рынка венчурных инвестиций в России. Среди них: ГК «Росатом» и «Ростех», ПАО «Роснефть», «Газпром», «Транснефть», «РусГидро», АО «Алроса», Объединенные авиастроительная и судостроительная корпорации, «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им. С. П. Королева», ПАО «Российские железные дороги» и другие компании, занимающие ключевые позиции в российской экономике. Анализируемые документы отражают как основные мероприятия компаний по инновационному развитию, так и механизмы их взаимодействия с потенциальными партнерами.

Результаты анализа ПИР показали, что ГК в своей совокупности предпочитают использовать такие механизмы непосредственных венчурных инвестиций в деятельность внешних МиСИП, как корпоративные технопарки, бизнес-инкубаторы, корпоративные отраслевые акселераторы инновационных проектов. Несколько ГК финансируют стартапы, создают фонды поддержки поисковых и «заделных» исследований, а также создают совместные инновационные предприятия. Более половины ГК сформировали открытый запрос на поиск инновационных технологий.

Некоторые компании, реализующие ПИР, как наиболее полезный инструмент поиска инновационных технологий, поддержки инновационных проектов внутри ГК, возможности получения оперативного доступа к прорывным технологиям, рассматривают создание корпоративных венчурных фондов (КВФ). Однако, единственным примером на сегодняшний день может служить только Фонд «Гражданские технологии ОПК», созданный с участием ПАО «РВК».

Госкорпорации, инвестирующие в МиСИП, могут ставить перед собой различные цели, в том числе:

- активный поиск инновационных продуктов и технологий исходя из текущих потребностей ГК в развитии своего бизнеса;
- разработка в МиСИП альтернативных, в первую очередь импортозамещающих, технологий способных заменить имеющиеся и повысить тем самым эффективность производства;
- апробация через МиСИП, создающих новые рынки или владеющих инновационными бизнес-процессами, новых для ГК рыночных возможностей;
- стимулирование спроса на свою продукцию за счет развития МиСИП, поставляющих дополняющую продукцию или услуги;
- продвижение через профильные МиСИП корпоративных технологических стандартов;
- создание совместных с МиСИП венчурных компаний для коммерциализации неиспользуемых и непрофильных технологий;

- повышение рыночной стоимости входящих в ГК компаний за счет усиления инновационной составляющей.

В зависимости от целей и степени взаимодействия госкорпораций с МиСИП, могут быть выделены четыре типа стратегий венчурных инвестиций:

- *управляющие инвестиции*, формирующие тесные связи между ГК и МиСИП в интересах достижения стратегических целей и появления синергетического эффекта;
- *комплементарные инвестиции*, не требующие тесной связи ГК и МиСИП, но предполагающие, что бизнес МиСИП будет стимулировать потребление основных продуктов ГК, способствуя достижению ее финансовых целей;
- *инвестиции возможностей*, предполагающие изменения рыночной ситуации или смену стратегии ГК, и осуществляемые в инновационные проекты, сохраняющие тесную связь с бизнесом ГК, но не продолжающие ее текущую продуктовую стратегию;
- *расширяющие инвестиции* (классический венчур), не предполагающие никакой связи МиСИП с бизнесом ГК, действующей как обычный венчурный фонд и рассчитывающей только на получение прибыли от продажи своей доли в новых компаниях. Механизмы взаимодействия ГК с МиСИП через участие в институтах частно-государственного партнерства, могут реализовываться в форме *корпоративных технопарков, бизнес-инкубаторов* при профильных вузах, и *производственно-технологических центров* на площадях которых будут инкубироваться МиСИП. При этом приоритетными направлениями деятельности ГК могут быть:

- размещение заказов и финансирование частных заданий на выполнение НИОКР малыми и средними инновационными предприятиями;
- инвестирование средств в инновационные проекты, реализуемые совместно с МиСИП по приоритетным для ГК направлениям;
- софинансирование инновационных проектов для коммерциализации технологий, вовлечения в экономический оборот накопленных конструкторских и технологических разработок, иных результатов научно-технической деятельности, полученных при выполнении совместных НИОКР;
- участие сотрудников предприятий ГК в качестве членов экспертных советов и других органов отдельных институтов государственно-частного партнерства;
- оказание МиСИП помощи информационного, консультационного, управленческого характера, в коммерческой деятельности, поиске зарубежных партнеров, создании каналов продаж, юридического экспертного и технико-технологического сопровождения, лицензирования, сертификации и др.

Достаточно эффективным инструментом вовлечения МиСИП в инновационную деятельность ГК может быть создание, так называемой «*инновационной экосистемы*», представляющей собой сообщество потенциальных участников инновационных проектов. Целью экосистемы является совместная проработка

замыслов инновационных проектов, находящихся на любой стадии жизненного цикла, и формирование команд для их реализации. Инициатива по проработке замысла того или иного проекта может исходить как от ГК, так и от МиСИП – участников экосистемы.

Основным принципом экосистем является информационная открытость участников инновационной деятельности, действующих по признаваемым всеми единым правилам, принятым в экосистеме.

Как правило, инновационная экосистема связана с формированием соответствующей среды деловых коммуникаций и предоставлением для МиСИП на льготных условиях доступа к лабораториям, производственной базе и прочим ресурсам, имеющейся в распоряжении ГК, оказание консультационных и информационных услуг по механизму и критериям отбора инновационных проектов и предложений по НИОКР, а также оказание МиСИП обучающих услуг. Это позволяет госкорпорациям успешно реализовывать совместные проекты разработки инновационных технологий, обеспечивающих развитие межотраслевого научно-технологического взаимодействия и территориальных кластеров, а также совмещать краткосрочные рыночные цели с долгосрочным пониманием изменений потребительского рынка.

Эффективность экосистемы определяется характером взаимодействия ее ключевых элементов: поставщиками инновационных идей, инновационными предпринимателями и их опытом, финансовыми институтами, а также сообществом, объединяющим остальные субъекты в единое целое вокруг определенной темы, для которой создана экосистема. Как правило, госкорпорации могут полностью выкупать успешные МиСИП.

Ключевым инструментом взаимодействия участников экосистемы может быть специальный информационный портал, обеспечивающий возможность доступа к нему всех участников экосистемы и одновременно защиту прав и конфиденциальность информации обсуждаемых проектов. Также регулярный характер могут носить специальным образом организованные семинары, совещания, сессии, конференции участников экосистемы инновационного развития ГК.

Взаимодействие с МиСИП возможно также через механизмы, предусмотренные функционированием *технологических платформ* (ТП). При этом ГК, являясь ведущими национальными структурами в области проектирования и производства высокотехнологичной продукции, как правило принимают участие в наиболее перспективных разработках гражданского и двойного назначения, как например: фотоника – лазерные оптические и оптоэлектронные технологии; светодиодные технологии; технологии мехатроники и роботостроения; нано и СВЧ-технологии; моделирование и эксплуатация высокотехнологичных систем, технологии возобновляемой энергетики и другие.

Роль ГК в деятельности ТП заключается в формировании для участвующих в них МиСИП долгосрочных заданий на исследования и разработки, в обеспечении их взаимодействия с инновационной средой.

Конечно, сегодня уровень вовлечения МиСИП в работу ТП недостаточно высокий, чему в немалой

степени способствует информационная закрытость перспективных исследований и разработок и отсутствие основных программных и координирующих документов.

Задачами корпоративных *фондов поддержки поисковых и «задельных» исследований* может быть поиск инновационных идей, предложений и разработок ранних стадий с целью включения их в реализуемые перспективные корпоративные проекты и программы, если они представляют стратегический интерес для ГК.

Для поиска инновационных *проектов посевной стадии* могут проводиться открытые конкурсы, в рамках которых может быть осуществлен отбор решений по интересующим ГК направлениям технологического развития. Победителям конкурса могут быть предоставлены гранты и возможность реализовать проект с привлечением ресурсов ГК.

Еще одной задачей может быть сбор и обработка рационализаторских предложений и инновационных проектов сотрудников ГК. Фонд должен обеспечивать возможность любому сотруднику разместить инициативное предложение или сформировать запрос на решение актуальной проблемы, а также провести поиск, обсуждение, экспертизу и рассмотрение проектов экспертами и лицами, принимающими решения.

Для стимулирования фондом генерации инновационных проектов в интересующих ГК направлениях целесообразно сформировать финансовый инструмент, из которого на конкурсных началах могут предоставляться гранты для разработчиков инновационных проектов. При этом права на результаты выполняемых работ будут принадлежать ГК.

Работа фонда с инновационными *проектами продвинутых (растущих) стадий* может заключаться в содействии доведения их до стадии серийного производства. Предполагается, что МиСИП в рамках данного направления могут получить возможность использовать финансовые и материальные ресурсы ГК для разработки промышленного образца и разработки документации для организации производства. В обмен на предоставление такой поддержки ГК может приобрести права на участие в капитале МиСИП или права на первоочередное приобретение созданной им продукции на согласованных условиях.

Обычно с МиСИП заключаются договора на выполнение НИОКР, предусматривающие, что ГК становится обладателем всех прав на ее результаты.

Госкорпорации могут также осуществлять прямое инвестирование средств в осуществление проектов по созданию опытного производства инновационной продукции, представляющей коммерческий интерес. Для этого при утверждении ежегодных инвестиционных планов целесообразно определять лимит средств, направляемых на эти цели.

При осуществлении инвестиций или кредитовании таких проектов для МиСИП могут также предоставляться поручительства, которые носят характер обязательств по приобретению в будущем определенных объемов произведенной продукции.

При работе фондов с *«задельными» инновационными проектами зрелой стадии* их задачей является

получение от МиСИП инновационной продукции в необходимых объемах и требуемого качества. При этом предполагается, что у МиСИП уже имеются производственные мощности и отработанные технологии производства продукции. В рамках данного направления МиСИП заинтересованы в гарантированном сбыте, а ГК в качестве поставок.

Таким образом, основными формами работы таких корпоративных фондов могут быть:

- формирование долгосрочных партнерств по приоритетным направлениям развития ГК с ключевыми поставщиками инновационных решений из числа МиСИП;
- привлечение их в формируемые с участием ГК технологические платформы;
- разработка согласованных планов НИОКР, обмен информацией об имеющихся проблемах и ведущихся работах;
- приобретение доли в капитале МиСИП, являющейся поставщиком инновационной продукции или услуг, имеющих ключевое значение для развития ГК.

На фонд поддержки поисковых исследований целесообразно возложить также и регулярный поиск интересующих ГК патентов, как по базам данных Роспатента, так и по зарубежным источникам. В случае обнаружения интересного для ГК патента, возможны шаги по приобретению лицензий на право его использования.

Корпоративные отраслевые акселераторы инновационных проектов могут действовать исходя из потребностей ГК в инновационных разработках. Как правило, они реализуются с целью детального изучения, экспертизы, отбора и сопровождения наиболее перспективных инновационных проектов, представляемых МиСИП, от этапа НИОКР до конечных сделок. При этом работа с командами представляемых проектов может проводиться в течение всей цепочки, вплоть до внедрения их разработок.

Участники программы акселерации на презентационных сессиях могут представить свои проекты руководителям компаний и отраслевым экспертам. В последующем, после специального отбора команд разработчиков проектов, эксперты отрасли будут осуществлять их детальное изучение и при необходимости могут помочь МиСИП определить области применения своего инновационного продукта или технологии, выработать или развить бизнес-модели. Для лучших МиСИП, которые попадут на финальную презентационную сессию и дойдут до рассмотрения проектов на инвестиционном комитете, ГК может стать инвестором или стратегическим заказчиком, а продуктовая инновация может быть включена в ее продуктовую линейку.

Успешно прошедшие акселерационную программу представители МиСИП могут получить инвестиционную поддержку, а также возможность внедрения своих разработок на предприятиях ГК.

В программы акселераторов целесообразно также включать различные мастер-классы, презентации для инвесторов и встречи с представителями ведущих предприятий ГК.

Участники акселерационной программы, как показывает практика их проведения, совершенствуют свои навыки ведения инновационного бизнеса, получают возможность обосновывать финансовую и инвестиционную составляющую бизнес-модели доработать представленный инновационный продукт или технологию в тесном взаимодействии с корпоративным заказчиком, либо наладить необходимые связи в корпоративной среде, а также повысить инновационный потенциал и инвестиционную привлекательность представленных проектов.

Создание совместных с ГК предприятий основной целью может предусматривать совместное производство и выведение на рынок инновационных продукции и технологий.

Вклад МиСИП в уставной капитал совместного предприятия может осуществляться путем передачи интеллектуальной собственности, в том числе инновационных технологических решений и патентных прав. Эти предприятия будут привлекать дополнительные инвестиции, необходимые для технологизации и масштабирования инновационных решений, осуществлять маркетинговые исследования и разработку модели коммерциализации новых технологий.

Основной формой участия ГК в создании новых инновационных продуктов может быть определение направлений развития и разработка технико-экономических требований к перспективным видам продукции, на основе которых разработчики совместных предприятий за счет собственных (или привлеченных) средств смогут выполнить весь комплекс работ по постановке на производство новых образцов техники и технологий. При этом ГК проводят аттестацию готовых инновационных продуктов и согласование разрешительной документации на их применение на своих объектах.

Возможно также сотрудничество с МиСИП в области совместных продаж инновационной продукции, которое предполагает заключение дистрибьютерских соглашений с целью продажи продукции МиСИП вместе с продукцией ГК под единым брендом.

В последнее время растет популярность нового механизма, в основе которого лежит концепция «открытых инноваций», предполагающая вместо организации собственных исследований и разработок, активный поиск и инициацию перспективных идей и технологий на открытом рынке [2-4]. Для этого они могут осуществлять постановку исследовательской задачи для внешних разработчиков, объявлять открытый конкурс, мотивировать и приглашать всех желающих к участию в совместных исследованиях и создании инноваций. Взаимодействие с внешними разработчиками позволяет получить необходимый результат в тех случаях, когда возможностей корпоративной структуры исследований и разработок недостаточно для решения технологических проблем, возникающих при реализации стратегии компании.

Методика генерации и создания открытых инноваций может включать следующие этапы [3].

На первом этапе ГК на своих специализированных интернет-сайтах представляют в открытом доступе перечень ключевых инновационных исследований и

разработок, а также технологических приоритетов, в которых заинтересована компания. Такие перечни обычно представлены в паспортах и программах инновационного развития. Кроме того, на корпоративных сайтах целесообразно разместить сведения об имеющейся инновационной инфраструктуре, о возможных формах и опыте взаимодействия с внешними разработчиками. Госкорпорация, при необходимости, может осуществлять постановку научной задачи исследования или заказ инновационной разработки. Исходными данными для их формализации могут быть возникающие научные или технико-технологические проблемы, планы по созданию новых рынков или разработке новой продукции, программа снижения издержек производства, перспективные проекты, связанные с новыми технологиями. На этом этапе целесообразно крайне четко и конкретно сформулировать конкурсную задачу, определить условия кооперации с партнерами. Заинтересованным наукоемким компаниям целесообразно назначить приз за решение поставленной задачи, сформировать коммитмент финансовое обязательство оплатить свою долю по требованию на выкуп активов венчурных компаний.

На *втором этапе* на конкурсном сайте госкорпорации для свободного доступа следует опубликовать техническое задание, в том числе формулу и особые требования конкурсной научной задачи или конструкторской разработки, инструменты совместной работы. Целесообразно стимулировать генерацию инновационных проектов осуществлять путем предоставления на конкурсных началах грантов на их реализацию.

Одновременно с этим для популяризации проекта и уточнения требований к нему целесообразно активно проводить с МиСИП, участниками сети, обучающие и стимулирующие мероприятия различного рода: презентации проектов, выставки инноваций, форумы, круглые столы, научные семинары в предметной области и т. п.

На *третьем этапе* представляется целесообразным сформировать максимально широкую сеть участников проекта и провести регистрацию стартапов и МиСИП посевной или продвинутых стадий инновационного процесса, имеющих собственные подобные технологические наработки. В ходе этой работы происходит более детальное знакомство участников с отраслевыми инвесторами, в ходе которого уточняется контент и окончательно формируется архитектура представительства участников проекта.

На *четвертом этапе* непосредственными участниками должно быть осуществлено формирование команд проекта, выдвижение концепции решения, построение бизнес-модели и, по возможности, создание минимального жизнеспособного продукта.

Для активизации творческой активности МиСИП и ускорения принимаемых решений, в рамках данного этапа целесообразно проводить обучающие тренинги, ознакомительные практики, поездки на действующее предприятие или в лаборатории заказчика. Важнейшим элементом этого этапа является проведение совместных с инвесторами и экспертами питч-сессий, конференций и совещаний, в ходе которых целесообразно проводить питч-презентации концепций

решений, осуществлять их обсуждение, анонимное голосование и отбор наиболее перспективных и интересных концепций для участия в корпоративных отраслевых акселераторах. Завершаться данный этап может выработкой инструментов дальнейшей совместной работы и текущего рабочего взаимодействия участников, личных контактов и мотивации, а также порядка публикации в специализированных корпоративных изданиях результатов исследований.

На *пятом этапе* в рамках работы корпоративных акселераторов, методами активизации мышления может быть существенно повышено качество отобранных решений. Для этого могут использоваться достаточно известные методы теории решения изобретательских задач, латерального мышления, бенчмаркинг лучших элементов решений и их синтез, техники визуализации, форсайты, стратегические сессии и креативное дизайн-мышление.

На *шестом этапе* корпоративным венчурными инвестиционными фондами целесообразно осуществлять фильтрацию предлагаемых на конкурс проектов. Фильтрация может осуществляться по вероятности реализации, срокам и стоимости воплощения соответствующего решения. На этом этапе также должен осуществляться патентный поиск и проверка патентной чистоты технического решения. Завершаться этап должен структурированием сделок, оформлением необходимого пакета документов и формированием финансовых активов под заказ.

Научные изыскания, разработка инновационной продукции для госкомпаний, как правило, требуют длинных денег в силу долгого технологического процесса, что гарантирует стабильность финансирования продвижения инновационных проектов. В случае успеха госкомпания может приобрести приоритетное право на полученный инновационный продукт (результаты НИОКР или серийные образцы инновационной техники) по договору купли-продажи или выступить в качестве стратегического инвестора инновационной разработки, оказывая непосредственное влияние на реализацию инновационной идеи.

Основными критериями целесообразности взаимодействия ГК с МиСИП могут быть:

- экономическая целесообразность привлечения для решения стоящих перед ГК инновационных задач исполнителей из числа малых и средних инновационных организаций, в том числе за счет экономии на накладных расходах;
- наличие у инновационных компаний малого и среднего бизнеса необходимого научно-технического задела, повышающего реализуемость достижения ГК положительных научно-технических результатов при организации взаимодействия;
- наличие у МиСИП современных производственных технологий;
- высокая оперативность МиСИП в решении инновационных задач в сравнении с темпами, достигнутыми в ГК, если фактор времени является определяющим для достижения или сохранения конкурентных преимуществ;
- имеющееся преимущество малых и средних инновационных компаний более эффективно для ГК

коммерциализировать или вовлечь в экономический оборот полученные результаты исследований и разработок.

Поскольку соответствующие договора попадают под действие Федерального закона № 223-ФЗ к участникам венчурных сделок предъявляется ряд обязательных требований:

- непроведение ликвидации и отсутствие решения арбитражного суда о признании его банкротом и открытии конкурсного производства;
- неприостановление деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях;
- отсутствие задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам, размер которой превышает 25% балансовой стоимости активов участника сделки по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период.

Кроме того, корпоративный венчурный фонд вправе установить также дополнительные требования, например, обладание участниками сделки исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, либо отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков сведений об участниках сделки.

Даже сегодня, в условиях ухудшения инвестиционного климата в стране, компаниях с государственным участием, способные монетизировать новые технологии, могут стать одним из драйверов роста экономики, а впоследствии повлиять на ее структуру, уменьшив сырьевую составляющую в пользу инновационной.

Вместе с тем основными проблемами в развитии корпоративного венчура сегодня являются правовые сложности и трудности преодоления корпоративных стандартов, обязательств и правил, пугающие руководство госкорпораций. Во многих госкомпаниях

отсутствуют профессионально подготовленные менеджеры инноваций, способные справиться со всеми юридическими тонкостями как на этапе создания фонда, так и в процессе управления портфелем инновационных проектов.

Список использованных источников

1. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: промежуточные итоги и приоритеты / Под науч. ред. Л. М. Гохберга, А. Н. Клепча, П. Б. Рудника. М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 128 с.
2. Г. Чесбро. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение, 2007.
3. H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. *New Frontiers in Open Innovation*. Oxford University Press, 2014.
4. В. А. Дрещинский. Открытые инновации, как механизм сетевого взаимодействия организаций создающих знания // Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ». №8. 2013.

Methods of involvement venture companies in innovation development programs of state corporations and companies (corporate venture)

V. A. Dreshchinsky, doctor of Sciences, professor.

This paper summarizes the methods of involving venture companies in the innovative development program of the state corporations and companies. The main attention is paid to such mechanisms of direct and venture investments. Including corporate technology parks, business incubators, corporate industry accelerators of innovation projects, the establishment of funds for support of search and «specific» research and open innovation.

Methods can be used as a management venture companies in developing business projects submitted as applications to participate in the feast, and innovative companies to find and attract the necessary innovations.

Keywords: the passport program and innovative development, corporate venturing and corporate venture funds, methods of involving venture companies in innovative activities of state corporations.

21-27 августа в Калининграде пройдет форум «Гибридные технологии и биомедицинские приложения»

С 21 по 27 августа 2016 г. в Балтийском федеральном университете им. И. Канта пройдет II Всероссийский молодежный научный форум «Гибридные технологии и биомедицинские приложения».

В рамках форума будут обсуждаться проблемы увеличения продолжительности и повышения качества жизни. В действительности это целый комплекс научных задач, которые пытаются решить самые разные специалисты: биологи, физиологи, генетики, инженеры, программисты и др. Как показывает опыт последних десятилетий, именно междисциплинарный подход способен привести к серьезным результатам. И главная цель форума — сформировать у нового поколения исследователей навыки взаимодействия с коллегами из других областей.

Форум пройдет 21-27 августа 2016 г. по адресу: г. Калининград, ул. Университетская, 2 (Химико-биологический институт БФУ им. И. Канта).

К участию приглашаются студенты III-VI курсов, магистры и аспиранты, специализирующиеся в естественных и технических областях. По итогам работы Форума будут выдаваться дипломы и сертификаты.

Для участия в форуме необходимо заполнить заявку на сайте форума.

Участники форума будут работать в 4 секциях:

- новые технологии нейроммуникаций
- нейрофизиология
- оптогенетика и хемогенетика
- сознание как физиологический фактор.