

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 37.072, 37.088.2, 378.33

АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.В. Гридчина, Н.В. Киселёва

Московский государственный машиностроительный университет, г. Москва
Кафедра «Промышленный менеджмент и логистика»

В статье рассмотрены характеристики инновационных механизмов образовательной деятельности. В работе изучены основные источники финансирования высших учебных заведений и выделен инновационный аспект их деятельности. Авторами представлены организационные аспекты коммерциализации научной деятельности через создание малых инновационных предприятий, что позволит активизировать научно-исследовательскую деятельность университета и обеспечить приток дополнительных ресурсов.

Ключевые слова: *инновационные механизмы, источники финансирования учебных заведений, малые инновационные предприятия, коммерциализация научных разработок.*

Современная экономическая ситуация в системе образования характеризуется недостаточностью собственных средств для обеспечения высокого качества обучения и совершенствования научной, методической и материально-технической базы, а также обеспечения достойного уровня оплаты труда профессорско-преподавательского состава, научных, учебно-методических кадров и работников вспомогательных структурных подразделений и служб вследствие сокращения бюджетного финансирования. Проблемы деятельности высших учебных заведений усугубляются и сложной демографической ситуацией, которая оказывает непосредственное влияние на эффективность функционирования сферы высшего образования Российской Федерации. Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата и специалитета на платной основе, сокращается из года в год, что определяет необходимость решения задач увеличения внебюджетного финансирования и поиска новых дополнительных источников финансирования.

Практика ведения коммерческой деятельности образовательными учреждениями основана на положениях действующего законодательства. На сегодняшний день большую часть внебюджетных доходов вуз получает от платной образовательной деятельности. Помимо основных

образовательных услуг, высшие учебные заведения также предлагают программы дополнительного профессионального образования. В практике деятельности российских вузов можно отметить программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки, программы MBA, семинары, тренинги, консультационные услуги [10, с. 52]. В рамках взаимодействия со студентами зарубежных вузов действуют подготовительные факультеты для иностранных граждан, летние школы русского языка для иностранных студентов, экономические летние школы для российских студентов, языковые образовательные программы и прочие виды деятельности.

В современных реалиях это приобретает все большую актуальность, так как решение проблемы обеспечения занятости населения требует не только создания новых рабочих мест, но и стимулирования внутренних миграционных процессов, при которых работник готов к смене вида деятельности внутри существующей или новой организации. Это требует получения дополнительных профессиональных знаний и подтверждения более высокого квалификационного уровня. Вот почему платная образовательная деятельность, доходы от которой составляют 75% от всех внебюджетных поступлений, является на сегодняшний день самым эффективным видом коммерческой деятельности вуза [9, с. 49].

При этом нельзя не отметить, что и развитие уже имеющихся, и создание новых образовательных программ, соответствующих требованиям кризисной экономики, государства и бизнеса, сопряжено с определенными трудностями. Так, значительная часть работоспособного населения нуждается в услугах дополнительного образования, однако недостаток свободного времени и территориальное расположение вузов также могут составлять особую проблему для тех, кто нацелен на получение услуг образования и повышение квалификации. В связи с этим все большим спросом пользуются образовательные программы дистанционного образования.

Программы дистанционного образования — это форма образования, отличающаяся от других форм способом получения и предоставления образовательных услуг, или характером образовательной коммуникации, осуществляемой в основном опосредованно, на расстоянии. На практике понятие дистанционного образования охватывает самые различные методы, технологии и модели обучения, в рамках которых преподаватель и обучающийся пространственно разделены, находятся в разных местах. Это требует организации особой среды или пространства, использования особых средств, с помощью которых происходит взаимодействие преподавателя и обучаемого.

Для развития системы дистанционного образования наиболее эффективной формой можно рассматривать организацию на базе вуза

центров дистанционного обучения. Центр может приносить доход от оказания основных и дополнительных образовательных услуг благодаря привлечению студентов на программы дистанционного обучения. Вспомогательным источником дохода может рассматриваться продажа электронных учебников и пособий.

Создание ЦДО будет способствовать дополнительному привлечению студентов и развитию предпринимательской деятельности вуза. Механизм организации и функционирования Центра дистанционного обучения как структурного подразделения вуза имеет свои особенности и может быть представлен несколькими этапами [3, с. 112].

На организационно-правовом этапе работы по созданию центра дистанционного обучения вуза вносятся изменения в учредительные документы, в штатное расписание, должностные обязанности и номенклатуру дел вуза; разрабатывается вариант примерной основной образовательной программы; разрабатывается учебный план ЦДО вуза; предлагается модель информационной среды ЦДО вуза для реализации выбранной формы обучения. Методическая работа включает в себя создание унифицированной системы кодификации для основных компонентов образовательных результатов, которыми являются предметные компетенции, ключевые компетенции и личностные результаты. Далее разрабатываются методология и инструментарий и проводится процесс стартовой диагностики для обучающихся, предлагаются рекомендации по усовершенствованию стартовой диагностики обучающихся в ЦДО и использованию в процессе работы преподавателей, описывается инструментарий для измерения ключевых компетенций и методика его использования в ЦДО вуза. Заключительным этапом является подготовка и оформление лицензионного соглашения и заявки на программный комплекс контрольно-оценочной деятельности субъектов образовательного процесса (как учебно-вспомогательного персонала, так и преподавателей и студентов) и организации на его основе контрольно-оценочной деятельности ЦДО вуза.

Следующим направлением привлечения дополнительных финансовых ресурсов в деятельности вуза является повышение эффективности использования имеющейся в вузах материально-технической базы за счет предоставления различных услуг на платной основе при соблюдении требований действующего законодательства [4, с. 64]. Это подразумевает соответствие коммерческих видов деятельности основным видам деятельности учебного заведения. Как варианты альтернативного использования имущества вуза могут быть рассмотрены сдача в аренду помещений вуза для продажи билетов на концертно-зрелищные мероприятия, создания туристических фирм и предложения туристических услуг, организации аптечных киосков и магазинов книг и канцтоваров, организации магазина цветов, сувениров и подарков. Если в

структуре имущества вуза имеется спортивно-оздоровительный комплекс, то возможно его использование в утренние и вечерние часы, обеспечение доступности помещений для занятий спортом не только для студентов и сотрудников вузов, но и для жителей близлежащих домов на платной основе, при условии должного оснащения спортивным инвентарем. Имущественный комплекс транспортного хозяйства может включать использование гаража, организацию экскурсионных программ (при наличии автобусов) на платной основе для сотрудников и студентов, организацию трансфера участников конференций и других мероприятий на платной основе. На базе комбината общественного питания возможна организация кейтерингового обслуживания на платной основе. Функционирование гостиничного комплекса может быть дополнено услугами размещения участников различных мероприятий, проводимых в вузе и за его пределами, на платной основе, организацией салонов красоты, парикмахерских, химчисток, прачечных для обслуживания сотрудников, студентов, гостей, проживающих в гостиничном комплексе. Наконец, использование библиотеки также предоставляет условия для привлечения дополнительных денежных средств, например, обеспечивая возможность пользоваться библиотекой не только для сотрудников и студентов, но и жителям близлежащих домов на платной основе и в ночном режиме работы, как это принято в международных университетах.

Очевидно, что новые условия функционирования высшего образования с низким государственным финансированием для большинства государственных вузов и жесткой межвузовской конкуренцией вынуждают государственные и частные вузы работать по типу рыночного предприятия. Можно отметить, что для обеспечения своего саморазвития высшие учебные заведения используют принципы работы предпринимательской организации и привлекают все имеющиеся в распоряжении организации ресурсы [9, с. 72].

Однако главными профильными рынками современных высших учебных заведений по-прежнему являются рынок образовательных услуг и рынок наукоемких разработок. В настоящий момент в России, как никогда, назрела проблема полноценного сохранения и коммерческого использования интеллектуального потенциала университетов, и поэтому встает вопрос об управлении всем комплексом интеллектуальных ресурсов университетских комплексов для повышения эффективности труда творческих работников и качества выпускаемых инновационных продуктов.

Реализация полного инновационного цикла от получения новых знаний до их коммерческой реализации на профильном рынке должна рассматриваться как приоритетное направление коммерческой деятельности вуза. Новые знания, получаемые в ходе фундаментальных

и поисковых исследований, могут быть реализованы в рамках этапов полного инновационного цикла по различным траекториям.

Данное направление привлечения дополнительных финансовых ресурсов пока еще не является для вузов приоритетным на сегодняшний день, так как выделение инновационной составляющей в результатах хозяйственной деятельности вуза является сложной задачей с точки зрения соответствия внешним условиям, организационно-правовых аспектов и отсутствия сложившейся практики управления интеллектуальной собственностью. Высшие учебные заведения до последнего времени не были ориентированы на системное получение дохода от инновационной деятельности. Традиционно инновационная деятельность рассматривается как разновидность прикладной науки, а в статистических данных, отражающих экономическое развитие вуза, обычно не выделена инновационная составляющая [7, с. 27]. Этот факт представляет немаловажную проблему, поскольку управление не измеряемым объектом представляет определенную сложность. Сущность инновационной деятельности может быть сведена и к получению научно-технического результата, однако выход на рынок требует предоставления продукта или технологии, приносящих доход на постоянной основе в виде продаж продукции и услуг, коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, управления пакетами ценных бумаг, привлечения венчурных инвестиций и прочих результатов деятельности в рамках инновационного бизнеса.

Высшие учебные заведения могут активно развивать научную деятельность по разным направлениям. Прежде всего, это расширенное использование проектного метода управления комплексными научными исследованиями, позволяющего привлекать преподавателей различных кафедр во временные творческие коллективы для выполнения работ, финансируемых внешними заказчиками. Это подразумевает формирование института научных наставников студентов, обладающих научно-исследовательским потенциалом и проявляющих высокий уровень исследовательской активности. Для обеспечения процесса проведения научных исследований по грантам эффективно создание научно-образовательных центров под руководством ведущих ученых высшего учебного заведения с широким привлечением студентов и аспирантов и обеспечивающих внедрение результатов НИР в учебный процесс.

Условием эффективности, в том числе и коммерческой, является ориентация создаваемых научно-исследовательских подразделений на актуальные научные и практические проблемы в рамках конкретных научных проектов, финансируемых по договорам со сторонними организациями. Это обеспечит многоканальность финансирования научно-инновационной деятельности, при котором наряду с привлечением бюджетных ресурсов возможно и получение

внебюджетных средств заказчиков путем участия ученых высших учебных заведений в конкурсах отечественных и зарубежных научных программ и грантов [1, с. 131]. Полученные результаты позволят не только расширить практику публикации результатов НИР в ведущих отечественных и зарубежных научных журналах но и содействовать увеличению количества научно-практических конференций, в том числе и международных с привлечением известных ученых и практиков, а также росту дополнительных финансовых поступлений.

Результат научных исследований, способных к коммерческой реализации, может существовать только в виде конкретного продукта, который можно четко идентифицировать в материальном воплощении. Такой продукт способен к коммерческой реализации при условии обеспечения возможности его тиражирования (организации производства) в количествах, достаточных для обеспечения прибыльности процесса производства. Однако вузовская наука не обеспечена ни юридическими, ни материальными возможностями создания достаточных производственных мощностей. Более того, переориентация научных коллективов на производственно-коммерческое предпринимательство ставит крест на их научно-исследовательской деятельности. Следовательно, прибыльная реализация научно-технических достижений (на базе производства необходимой мощности) может быть достигнута единственно возможным путем — кооперацией науки и производства. Такая кооперация в условиях рыночных отношений может быть обеспечена только на основе договорных обязательств сторон, где предметом договора является передача информации о результате научных исследований [6, с. 63]. Однако эта информация (при наличии ее правовой охраны в том или ином виде) представляет собой интеллектуальную собственность. Таким образом, для организаций высшей школы введение в хозяйственный оборот результатов научных исследований может быть достигнуто только через коммерческую реализацию исключительных имущественных прав — интеллектуальной собственности.

Большинство высших учебных заведений занимаются НИРовскими разработками, однако для осуществления законченного цикла работ требуется наличие определенной инфраструктуры, включающей в том числе и технологический цех, где можно вести разработку от научной стадии до опытно-конструкторской. Поэтому развитие инновационной инфраструктуры в вузах сейчас правильнее направить не на создание центров коммерциализации (в том или ином виде у каждого вуза они есть). Организационными формами деятельности инфраструктурных единиц в рамках научной деятельности вуза могут быть рассмотрены малые инновационные

предприятия, деятельность которых ориентирована на коммерциализацию результатов НИР.

Важным фактором эффективности малых инновационных предприятий является их соответствие действующему законодательству и сложившимся формам организации коммерческой деятельности. На сегодняшний день взаимодействие высших учебных заведений и бизнеса в инновационной сфере требует не только вовлечения и финансовых, и материальных ресурсов вузов в совместную деятельность, но и организационно-правового оформления хозяйственных отношений. Реализация инновационных проектов вуза возможна через использование материальных и нематериальных активов своих малых предприятий.

Создание малых инновационных предприятий в вузах включает в себя все функции, мероприятия и действия, которые связаны с определением предпринимательской возможности, ее оценкой и соответствующим развитием бизнес-идеи, включая написание бизнес-плана, основание организации и самого предприятия [8, с. 12]. Процессы организации предприятий требуют учета внешних и внутренних факторов, что позволит обеспечить создание жизнеспособного рынка сбыта услуг предприятия и обеспечение его роста на основе использования преимуществ малой фирмы.

Создаваемые внутри высших учебных заведений малые инновационные предприятия являются их структурными подразделениями, деятельность которых связана с внедрением результатов интеллектуальных разработок материнских учреждений. Кроме того, функционирование предприятий обеспечивает возможности решения проблемы трудоустройства научных кадров, что позволяет вырастить из выпускников вузов опытных специалистов, ориентированных на рыночную конъюнктуру и обладающих навыками деловой активности.

Структурированный процесс создания малых инновационных предприятий в структуре вуза может быть разделен на три основных соподчиненных процесса. Они включают в себя этапы разработки концепции и созревание плана проекта (до основания), основание МИП (старт-ап), а также основание МИП на рынке и управление его ростом. При этом следует отметить, что отдельные этапы зачастую являются взаимозависимыми и дублирующими друг друга [3, с. 98].

Этап формулировки концепции и разработки плана проекта.

Этот период характеризуется признанием возможности и потенциала предпринимательской деятельности, развитием основной идеи бизнеса, разработкой бизнес-плана, а также дополнительными мероприятиями, направленными на формирование идеи создания МИП вуза. Возможности предпринимательской деятельности включают в себя содержание бизнес-идеи и потенциальные условия ее реализации. Также

на данном этапе предлагаются конкретные мероприятия, направленные на оценку имеющихся и требуемых специфических ресурсов или необходимых действий для образования бизнес-структуры.

Создание юридического лица.

Следуя за успешной концепцией и периодом «вынашивания» МИП, основание предприятия влечет за собой структурную обособленность предприятия, так как оно приобретает признаки юридического лица, видимое другим участникам рынка. В процессе создания юридического лица необходимо обратить внимание на соответствие многочисленным формальностям. На данном этапе определяются и применяются первые простые организационные структуры, стили управления и компетенции.

Адаптация предприятия на рынке.

После основания и прохождения организационно-правовых процедур малыми инновационными предприятиями вуза основной задачей созданной структуры является адаптация на рынке. Завися от личного отношения и стратегий основателей, укрепление предприятия на рынке рассматривается как независимая часть предпринимательского процесса, которая не может гарантированно привлечь к прогрессу в росте.

Планирование и управление ростом.

Переход от фазы создания к фазе роста является самым нестабильным периодом, при котором необходимо учитывать множество внешних и внутренних факторов. Что касается целенаправленного менеджмента и контроля молодых предприятий чаще всего здесь рекомендуется создавать систему контроля на ранних стадиях развития, что может быть использовано для первоначального и последующего планирования. На стадиях раннего развития рост решительно находится под влиянием стратегических решений. На протяжении стадии роста основные компетенции предприятия должны быть сформированы и развиты, так как управляемый быстрый рост нуждается в ранних и частых изменениях структур и процессов в отношении организации, управления, информации и коммуникации. По необходимости должны быть приобретены новые ресурсы, а уже существующие — перераспределены. Рост не должен быть неожиданным явлением, а должен быть целенаправленно спланирован и поддерживаться соответствующими стратегиями предпринимателей.

Результативная деятельность малых инновационных предприятий определяется внешними и внутренними условиями, которые определяются как предпринимательские возможности.

На эффективную деятельность МИП в вузах влияют следующие факторы [4, с. 103]:

- государственное регулирование, создание условий для эффективной работы, законы, нормативные акты;

- предпринимательские идеи;
- востребованность на рынке, связь с бизнесом;
- сотрудники с предпринимательскими навыками;
- инфраструктура, например, создание предпринимательского университета.

В современной экономике со свободным предпринимательством существующие предпринимательские возможности, как правило, открыты для вновь создаваемой организации. Их определение и использование требуют особой осторожности и являются критически важными.

Прежде всего, для создания МИП вуза необходимо наличие возможности экономического дисбаланса и асимметричности информации.

Внешняя среда, окружающая предприятие, состоит из возможностей и рисков, на которые фирмы не могут оказать влияние, так же как и на то, в какой степени создаваемое предприятие будет взаимодействовать с внешней средой. Существует определенный набор возможных параметров внешней среды или рамочных условий: экологическая, технологическая, экономическая, политическая, юридическая, социальная и культурная среды. Некоторые группы факторов оказывают прямое воздействие на организационную структуру и экономику фирмы. Прочие факторы, например, элементы социальной и культурной среды, лишь косвенно влияют на деловую активность, хотя их влияние может рассматриваться как более пролонгированное [6, с. 73]. Для обеспечения устойчивого роста необходим анализ факторов окружающей предпринимательской среды, любые изменения, тенденции развития и возможности которой следует учитывать при разработке и реализации планов всех уровней.

Особое внимание при анализе воздействия факторов внешней среды на деятельность малых инновационных предприятий и обслуживание предпринимательской инфраструктуры следует обратить на такой социально-культурный фактор, как образование.

Основной уровень образования общества имеет решающее значение, прежде всего, для понимания того, что необходимо для развития предпринимательской инфраструктуры. Предполагается, что образованное общество будет в состоянии обеспечить образованных работников, которые могут пройти в дальнейшем дополнительную подготовку и будут готовы создавать и развивать бизнес, принимать и реализовывать стратегические решения. Уровень общего образования, к которому относятся общие знания, классифицируется по различным типам [2, с. 33].

Первый тип образования — это общие корпоративные знания и приобретенные навыки, направленные на совершенствование

конкурентных преимуществ бизнеса. Это является достаточно типичной основой большинства программ бизнес-образования.

Второй тип образования относится к предпринимательскому образованию. Этот тип образования нацелен на создание и развитие малых и средних предприятий, большинство из которых инновационные. Однако, как было изложено ранее, важно понимать, что без надлежащего контроля со стороны инфраструктуры будет практически невозможно развивать предпринимательский класс.

Третья альтернатива — это функциональное, жизнеспособное и современное образовательное предложение, являющееся самой важной и востребованной альтернативой экономическому образованию. Третья образовательная альтернатива называется футуристическим знанием и в сочетании с предпринимательскими навыками была бы идеальной для формирования предпринимателей, которые будут отвечать целям стратегического развития страны. Это подразумевает теснейшую связь между национальными стратегиями, предпринимательством и инфраструктурами и будет сопровождаться объединением маркетинговых планов страны и имеющимися возможностями. Естественно, два данных фактора связаны с эффективной предпринимательской ориентацией образования. Если программа предпринимательского образования обеспечит определенное количество способных предпринимателей, то эти новые предприниматели смогут легко предвидеть возможности рынка и то, какие виды инфраструктур могут понадобиться для осуществления стратегий, основанных на данных возможностях.

Помимо внешних условий, для создания и обеспечения эффективности современного МИП вуза необходимо грамотное использование и внутренних ресурсов. Речь идет, прежде всего, о возможностях человеческих и административных ресурсов, профессионализме предпринимателя, который сочетает качества лидера, коммерсанта и менеджера.

Существует три категории персонала, проявляющие инициативу и создающие условия, в которой предпринимательская структура достигает успеха [5, с. 47].

Первая категория включает в себя тех, кто инициирует процессы формирования и обновления предпринимательства. Они формируют среду функционирования группы, правовые и организационные положения и факторы успеха. Эти лица известны как лидеры отрасли.

Вторая категория представлена «исполнителями», которые работают на основах, установленных лидерами вуза. Их основной задачей являются привлечение новых ресурсов и развитие навыков для формирования и развития отношений внутри предприятия, основанных на доверии, направленных на достижение постоянного улучшения

результатов деятельности, необходимых для воспитания общего духа достижения целей и образования возможностей для осуществления новых идей лидеров.

Менеджеры являются третьей категорией, группой, преобразовывающей идеи лидеров в конкретные предложения, которые предприниматели затем преобразовывают в реальность. Менеджеры связывают ресурсы и навыки, привлеченные предпринимателями, развивают инициативу для возможностей, которые открыли предприниматели, и выстраивают краткосрочные и долгосрочные проекты на основе показателей производительности предпринимателей.

Среди внутренних ресурсов, наряду с классическими факторами производства, любой организации, принято выделять и альтернативные ресурсы, к которым относится и информация, на основе которой принимается эффективное управленческое решение.

На сегодняшний день перечень основных источников информации включает в себя пять основных видов. К ним относятся и *социальные сети, в которые могут быть вовлечены* разнообразные организации для обмена информацией, и *результаты интеллектуальной деятельности* университетов и других организаций высшего образования, преимущественно располагающих собственными исследовательскими центрами, обладающими РИД.

Специфической и очень важной частью в связующем звене информации и предпринимательства является государственная поддержка. Во многих случаях было замечено, что вместо того, чтобы уделять внимание сектору малого бизнеса, многие правительства развивающихся стран в действительности поддерживают крупные отечественные и международные компании, но в то же время разрабатываются и законодательные акты, и программы поддержки, направленные на стимулирование малых предприятий. Правительственная ориентация на предприятия малого бизнеса является необходимым условием для появления предпринимательского класса, в том числе в сфере инноваций.

Инновационно-образовательные центры являются новым для нашей страны инструментом информационной поддержки предпринимательских структур. Однако в настоящее время, с учетом положительного зарубежного опыта, их деятельность приобретает все большую актуальность.

Наконец, внедряемые экономические и политические условия, играющие важную роль в предпринимательской деятельности страны, также определяют особенности функционирования малых инновационных предприятий. Существующий уклад жизни может служить направляющей для динамических предпринимательских решений.

Например, одним из самых сложных вопросов является вопрос передачи имущества [8, с. 8]. Действующее федеральное законодательство разрешает институтам и вузам вносить в уставный капитал малых предприятий помимо прав на использование интеллектуальной собственности еще и денежные средства, и иное имущество. В то же время действующее законодательство запрещает бюджетным учреждениям направлять деньги, даже полученные от предпринимательской деятельности, на создание предприятий. Получается, что институты и вузы смогут вкладывать в уставный капитал своих малых предприятий только лицензии, патенты и ноу-хау. Для решения проблемы привлечения дополнительных денежных средств вузам придется искать инвесторов.

Проблемным аспектом является также и вопрос соответствия законодательству процедуры аренды помещения. Если вуз сдает помещение, то, в соответствии с законом о малом и среднем бизнесе, объявляется конкурс, и выигрывает его компания, предложившая самую высокую цену. Другими словами, никаких преференций у малого предприятия при вузе на аренду производственных площадей этого вуза нет.

Похожая ситуация обстоит с арендой специального оборудования. Если институт сдает оборудование в аренду, то снова действует принцип аукциона: кто больше заплатит, тот его и получит. То есть выходит, что, создавая малое предприятие, учебное заведение не может просто передать ему лабораторию для работы.

Следующая проблема носит рутинный характер. Так, для создания малых предприятий надо вносить изменения в устав института или вуза. Не все видят смысл вносить изменения в старый устав ради оперативного создания малых предприятий. Не менее трудоемким является процесс получения лицензий на виды деятельности, которые должны быть у вновь образованных малых предприятий. И, наконец, открытым остается вопрос о внесении в уставный капитал результатов интеллектуальной деятельности. Большая часть таких результатов просто-напросто не стоит на балансе образовательных учреждений, поэтому в уставный капитал предприятий им вносить нечего.

В заключение следует отметить, что несмотря на наличие существующих барьеров для создания и функционирования малых инновационных предприятий, значимость МИПов как организационного механизма коммерческой реализации инноваций в вузах сложно переоценить.

Создание условий для привлечения и удержания высокообразованных, талантливых ученых и специалистов в научно-технической сфере требует инвестиций как в создание надлежащих условий работы, так и для карьерного роста ученого и специалиста. Участие в процессе коммерциализации результатов исследований стало

давать новые стимулы ученым для мотивации активной научно-технической деятельности.

Коммерциализация науки может не только дать импульс экономического развития, но и оказать разрушительное воздействие на нормы и кодексы поведения, обеспечивающие жизнеспособность научных коллективов. При разработке новых механизмов управления, нацеленных на повышение экономической отдачи от науки, нужно подходить с учетом институциональной и культурной специфики функционирования научных сообществ. Отмеченные выше тенденции говорят о необходимости системного подхода к планированию, организации, мотивации процесса коммерциализации результатов исследований и разработок. В новых экономических условиях необходимы разработка и осуществление в каждом институте собственной внутренней политики на основе имеющегося опыта, специфики отраслей научных знаний, в которых работает научный коллектив, и особенности отраслей промышленности, в которых эти знания востребованы.

В любой сфере деятельности используются новые идеи как результаты интеллектуального творческого труда, которые, в свою очередь, приводят к созданию новых продуктов и услуг. Это дает основание рассматривать интеллектуальные ресурсы университетов как весьма значимую составляющую их корпоративного актива. Следовательно, эффективное управление этими активами, что подразумевает под собой извлечение максимальной выгоды от реализации объектов интеллектуальной собственности, приобретает первостепенное значение.

Список литературы

1. Балашов В.В., Горюнов В.А., Харин А.А. Финансовые источники ресурсного обеспечения инновационной деятельности. РГУИТП, 2012. 202 с.
2. Беляков С.А. Финансирование системы образования в России. М.: МАКС Пресс. 2012. 130 с.
3. Беляков С.А. Экономика и финансы образования. Учебное пособие. М.: Издательство МГОУ, 2011. 312 с.
4. Вифлеемский А.Б. Новое экономико-правовое пространство системы образования России. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж, 2009. 172 с.
5. Вифлеемский А.Б., Чиркина О.В., Организация деятельности попечительских советов образовательных учреждений, М.: Центр «Педагогический поиск», 2012. 155 с.

6. Вишняков Я.Д., Свистунов В.М., Аракелова Г.А., Кирсанов К.А., Авраменко А.А. Образование для устойчивого развития: проблемы, стратегия и этапы реализации ГУУ. М.: ГУУ, 2010. 166 с.
7. Кобзев А.В., Боков Л.А., Уваров А.Ф., Шурыгин Ю.А. На пути к предпринимательскому университету // Инновации. 2001. № 4 (150). С. 26-38.
8. Кудрявцева Г.А. Предпринимательская деятельность некоммерческих организаций: проблемы правоприменения // Юридический мир. 2009. № 3. С. 4-16.
9. Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н. Образовательные учреждения: источники финансирования, налоги, учет. М.: МЦФР, 2011. 149 с.
10. Модели финансирования вузов: анализ и оценка. // Под ред. Белякова С.А. М.: Технопечать, 2010 г. 143 с.

ACTIVATION OF INNOVATIVE MECHANISMS OF EDUCATIONAL ACTIVITY.

A.V. Gridchina, N.V. Kiseleva

Moscow State Engineering University, Moscow
Department «Industrial Management and Logistics»

The article considers the characteristics of innovative mechanisms of educational activity. In the work the main sources of financing of higher educational institutions and highlighted the innovative aspect of their activities. The authors provide organizational aspects of commercialization of scientific activity through the creation of small innovative enterprises that will enhance the research activities of the University and provide additional inflow of resources.

Key words: *innovative mechanisms, sources of financing of educational institutions, small innovative enterprises, commercialization of scientific developments.*

Об авторах:

ГРИДЧИНА Александра Владимировна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Промышленный менеджмент и логистика» ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет», e-mail: gav70@bk.ru

КИСЕЛЁВА Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Промышленный менеджмент и логистика» ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет», e-mail: kis-nv@mail.ru