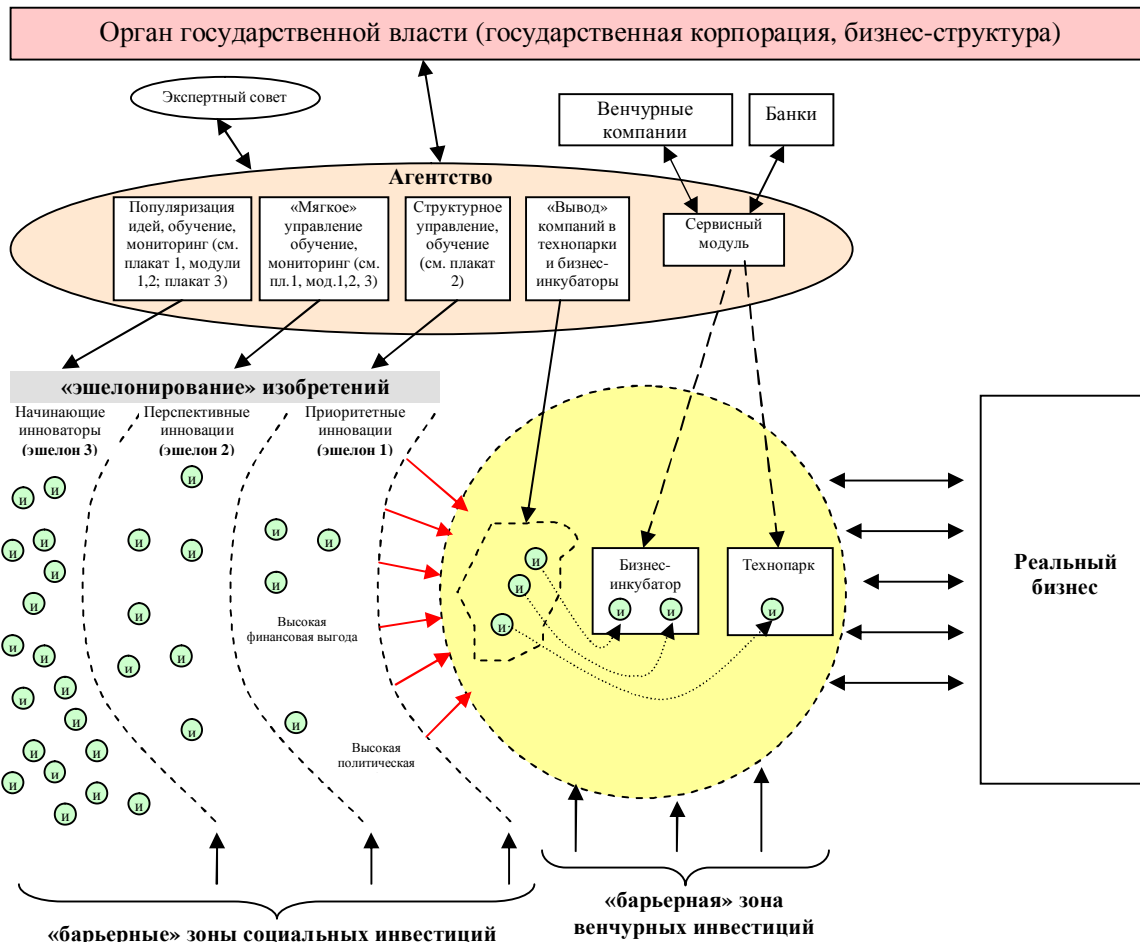


«Агентство по мониторингу, отбору и внедрению изобретений и инноваций»

Цель проекта: создание механизма повышения финансовой отдачи с единицы средств, вкладываемых в создание продукции с высокой добавленной стоимостью за счет привлечения и использования перспективных изобретений и инноваций.

Технология деятельности Агентства: В основе деятельности Агентства используются методы эшелонирования и «барьерных» зон. Эшелонирование изобретений позволяет находить и «вращивать» нужные изобретения и инновации, последовательно пропуская их через несколько «барьерных» зон, которые выступают в качестве сита. Перед тем, как попасть в поле зрения венчурных инвесторов, изобретения и инновации проходят через «барьерные» зоны социальных инвестиций. Если инновация в силу каких то причин не смогла пройти очередную «барьерную» зону, Агентство помогает ей доработать полученные замечания с той целью, чтобы к моменту поступления венчурных инвестиций это уже была готовая компания. Инструменты работы Агентства приведены в Приложении 2.



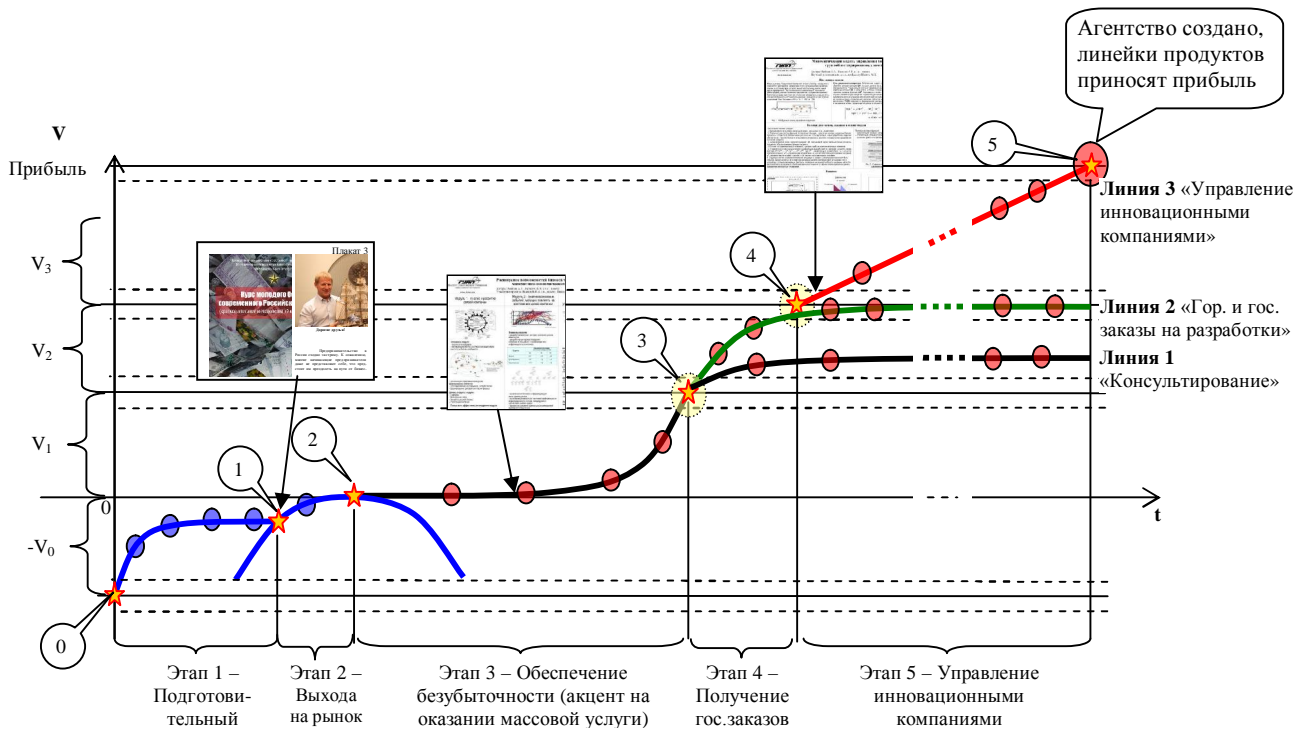
Области применения проекта:

1. при органах государственной власти, осуществляющих реализацию инновационной политики;
2. в государственных корпорациях, ставящих перед собой целью создание и продажу инновационных продуктов (в виде структурного подразделения, бюро);
3. В бизнес-структурах (корпорациях, холдингах, промышленных группах), заинтересованных в получении инновационных продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Задачи Агентства:

1. Формирование лояльной среды из предпринимателей, изобретателей и инноваторов для обеспечения потока продаж типовых услуг Агентства и мониторинга коммерчески перспективных инноваций путем размещения рекламы и прямого маркетинга, пропаганды услуг Агентства через книгу «Курс молодого бойца современного Российского бизнеса», совместных проектов с ассоциациями бизнеса, использования потенциала ИнСУСС ГУАП.
2. Организация «инновационного конвейера» за счет использования совместимых стандартов оценки и планирования инновационных проектов с аналогичными стандартами венчурных фондов и кредитных департаментов банков, налаживания взаимодействия с бизнес-инкубаторами, техно-парками, финансово-кредитными учреждениями.
3. Лоббирование механизмов инновационного развития социальной сферы и бизнес-среды Санкт-Петербурга в органах государственной власти путем использования личных качеств и связей авторов проекта, потенциала ИнСУСС ГУАП, потенциала учредителей Агентства.
4. Мониторинг, отбор и реализация инновационных проектов для учредителей Агентства и аффилированных компаний путем маркетинговых мероприятий, организации клуба инноваторов, бирж инновационных проектов, конкурсов, экспертных комиссий, использования наработок ИнСУСС ГУАП.
5. Обеспечение для учредителей Агентства и аффилированных компаний возможности инвестирования в коммерчески-перспективные проекты и патентные разработки путем создания экономических и организационных преференций.
6. Обеспечение для учредителей Агентства и аффилированных компаний защиты инвестиций в инновации путем мероприятий по профилактике рисков, в т.ч. отбора и подготовки менеджеров проектных команд, страхования рисков, мониторинга состояния рынка, лоббирования и PR-продвижения, прогнозных исследований бизнес-среды.

Технология поэтапного создания Агентства (в «увязке» с развитием линеек продуктов):



Структура доходов Агентства:

В **долгосрочной перспективе** это дивиденды от венчурного инвестирования в инновационные компании, доходы от продажи прав на патенты, разработки и реализации инновационных проектов под заказ.

В **краткосрочной перспективе** это комиссионное вознаграждение от оказания типовых консалтинговых услуг для предпринимателей (маркетинговые, юридические, организационные) и проведения обучающих семинаров.

В **среднесрочной перспективе** это госзаказы на разработку методик оценки и контроля развития инновационных проектов, услуги по созданию и развитию инновационных компаний по государственным программам (целевое финансирование услуг Агентства для инновационных компаний по выделенным квотам).

Продукты Агентства на разных этапах развития приведены в Приложении 1.

Этапы создания Агентства:

Этап 1:

1. Разработка и согласование бизнес-плана Агентства и лоббирование услуг Агентства в органах государственной власти, финансово-кредитных учреждениях, бизнес-инкубаторах, техно-парках и управляющих компаниях бизнес-центров (январь-февраль 2010 г.)
2. Подбор офиса с учетом задач Агентства в районе с высокой проходимостью и наличия крупных ВУЗов. Например: Сенная площадь, Большой Проспект ПС, Гороховая улица, Московский и Измайловский пр-т в районе и 1-4 Красноармейской улицы (январь-февраль 2010 г.).
3. Регистрация Агентства в форме ЗАО (февраль-март 2010 г.).
4. Утверждение штатного расписания Агентства, должностных инструкций и планов работ на пол-года и год (март 2010 г.).
5. Отбор сотрудников, их обучение (март 2010 г.).

Приложение 2.



Текущее консультирование компаний-участников

Управление портфелем инновационных компаний по модели холдинга

Плакат 1

Расширение возможностей бизнеса через применение математико-экономических моделей
Авторы: Бойцов А.А., Яковлев А.В. к.т.н., доцент
Участники проекта: Исаков В.Н. к.т.н., доцент, Павлов К.Е.

Модуль 1 - Анализ и развитие связей компании

Значимые модули:

- анализ связей
- оптимизация работы со стейкхолдерами (через институты бизнес-сообщества)

Цели:

- организация отраслевых конкурсов, формирование рейтингов
- категоризация поставщиков, потребителей
- формирование деловой репутации фирмы

Показатели эффективности:

Модуль 2 - Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании

Значимые модули:

- разработка значимых методов снижения рисков инвесторов
- разработка критериев попадания компании в зону риска и применение их в информационных системах

Ориентир	К1	К2	К3	К4
Время	<2	<3	<4	<4
Промышленность	<2	<3	<4	<4
Стабильность	<1.5	<2	<3	<3

Цели:

- выявление источников информации для мониторинга рисков
- выявление релевантной текстовой информации из информационного потока, генерируемого стейкхолдерами
- профессиография и оценка профессиональной пригодности персонала
- подготовка персонала к действиям в условиях изменений

Цели:

- выявление источников информации для мониторинга рисков
- выявление релевантной текстовой информации из информационного потока, генерируемого стейкхолдерами
- профессиография и оценка профессиональной пригодности персонала
- подготовка персонала к действиям в условиях изменений

Модуль 3 - Снижение производственных и управленческих издержек

Значимые модули:

- разработка систем оптимизации управленческих издержек
- определение факторов в производственной и управленческой деятельности
- методы расчета и оптимизации времени выполнения заказов
- формирование знаний персонала для создания ИС

Цели:

- проектирование ИС
- разработка в реальном центре компетенции
- предприятия - монополисты
- предприятия - производители типовых продукции
- ИТ
- строительные компании

Показатели эффективности:

Итоговая ценность: комплексное применение новейших математических и математико-экономических моделей для расширения возможностей бизнеса

Текущее состояние проекта: проект реализуется в форме Института стратегического управления социальными системами ГУАП, запланированы работы по выделению при методическом сопровождении экспертной деятельности и социальных проектов Конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге» 2008 года (дальней от 31.03.2008 г.) и при оценке «Балансировка» и управлении 67 компаний Санкт-Петербурга

Выделение проекта: Проект реализуется на реализацию в формате «корпоративный контракт» - перечень активизируемых элементов модулей проекта. По выполнению каждого элемента формируется отчет, выдвигается полный результат и корректируется «маршрут».

Плакат 2

Математическая модель управления холдингом как группой интегрированных компаний
Авторы: Бойцов А.А., Яковлев А.В. к.т.н., доцент
Научный руководитель: д.т.н., профессор Шенгелта А.П.

Цели:

- определение эквивалентности (в части прибыли - доходности) производств, независимости организационно-правовой формы и в части влияния на доходность группы компаний
- определение оптимального варианта структуры холдинга
- определение оптимального варианта структуры холдинга

Постановка задачи:

Суть управления холдингом - управление за счет управляющей компании (УК) значимых ценных функций (ЦФ) отрасли для того, чтобы достичь в заданный период времени «оборачивания» капитала инвестора (инвесторы) максимума прибыли холдинга. При этом прибыль холдинга складывается из прибыли компаний холдинга М в результате которых холдинг за заданный период достигнет значения целевой функции ЦФ. При этом структура холдинга (СХ) определяется в зависимости от структуры управления холдингом. Структура холдинга (СХ) определяется в зависимости от структуры управления холдингом. Структура холдинга (СХ) определяется в зависимости от структуры управления холдингом.

$$\max_{C} C = f(BP^1, \dots, BP^N, SE^1, \dots, SE^N) \rightarrow \max$$

$$\text{при } C = f(W) \rightarrow \min, F = f(W) \rightarrow \min$$

$$\text{и } \Delta C \geq 0$$

Решение:

Решение:

Помощь начинающим инноваторам

Плакат 3

Купи молодого воюца современного Российского бизнеса
(краткое описание методологии «9 ключей бизнеса»)

Дорогие друзья!

Предпринимательство в России сходно экстриму. К сожалению, многие начинающие предприниматели даже не представляют себе, что предстоит им преодолеть на пути от бизнес-идеи до дела, приносящего удовлетворение как самому создателю, так и обществу.

Вы смелые люди и Вам предстоит увлекательное путешествие по волнам бизнеса, и эта книга будет Вашим проводником.

Уверенности Вам и достижения успеха!

Сергей Сафронов
Вице-президент Ассоциации выпускников Высшей Школы Менеджмента Санкт-Петербургского Государственного Университета.