

торых случаях, при грамотном применении полученных знаний, получить денежное вознаграждение от представителей бизнеса.

Вышеперечисленные решения (модернизация модели преподавания, база профессиональных компетенций, функциональная карта, бизнес-площадки) не являются исчерпывающими. Они являются стартом во внедрении образовательных стандартов третьего поколения в жизнь. Более того, основная цель решений – стимулировать студента к получению знаний, профессиональных компетенций и умений, востребованных на рынке.

### ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА КАК РЕЗУЛЬТАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

А. О. Кучеров  
(ВГУЭС, г. Владивосток)

Инновационное развитие бизнеса предполагает создание совершенно нового продукта или услуги и внедрение его на экономический рынок. Однако высококонкурентная среда предполагает непрерывное интеллектуальное развитие уже имеющейся разработки либо постоянный приток инновационных идей, что в большинстве случаев трудно реализуемо без должной подготовки кадров или вовсе при их отсутствии. В этой связи оптимальным является взаимодействие бизнеса с высшими учебными заведениями, от подготовки квалифицированных кадров до самостоятельного генерирования инновационных идей вузами и их реализацией представителями бизнес среды.

В настоящее время уже наблюдается сотрудничество между бизнес-средой и высшими учебными заведениями по следующим направлениям:

- целевые заказы на обучение будущих/существующих сотрудников компаний в вузах (основное образование, повышение квалификации);
- финансирование и проведение совместных с вузом фундаментальных и прикладных научных исследований, НИОКР, развитие инновационной деятельности;

- реализация совместных с вузом образовательных программ в целях обеспечения компании/отрасли квалифицированными молодыми специалистами;

- учреждение, выплата грантов, именных стипендий для поддержки одаренных студентов и выдающихся преподавателей;

- укрепление материально-технической оснащенности высших учебных заведений, развитие базы научно-лабораторного оборудования.

Схему взаимодействия бизнеса и вузов можно представить следующим образом (рис. 1).

Рис. 1. В.

На пути взаимодействия следующие бизнес-задачи:

- недостаток источников финансирования;
- незаинтересованность в риске;
- высокий уровень окупаемости;
- отсутствие контактов с вузом;
- из-за этого сократилась разрыв между центром или близ большинства вузов;
- этот вопрос решается в инкубаторах;
- актуальность вания для пролонгации характеристик нематериального инновационного капитала;
- низкая активность стимулирования в мерциализации;
- отсутствие ответственности, пригодности;

пучить де-  
ания, база  
щадки) не  
образова-  
за цель ре-  
льных ком-

## ТАТ ИЯМИ

Кучерова  
(дивосток)

иенно но-  
ок. Однако  
ное разви-  
пных идей,  
вки кадров  
интерактив-  
лифициро-  
идей вуза-

ду бизнес-  
иям:  
ников ком-

итальных и  
онной дея-

целях обес-  
ежами;  
ержки ода-

ях учебных

следующим

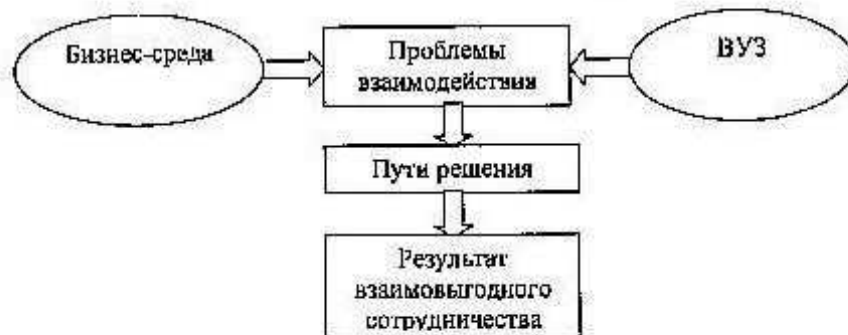


Рис. 1. Взаимодействие бизнеса и высших учебных заведений

На пути взаимодействия данных хозяйствующих субъектов могут возникать следующие барьеры:

- недостаток финансирования и необходимость поиска дополнительных источников поддержки совместных проектов;
- незаинтересованность предпринимательского сектора экономики в финансировании рискованных и дорогостоящих проектов, имеющих длительный срок окупаемости;
  - высокий уровень финансовых рисков;
  - отсутствие свободных финансовых средств в организациях, с которыми контактирует вуз;
  - из-за многолетнего отсутствия финансирования в вузах НИОКР значительно сократилась разработка коммерциализированных инновационных проектов;
- следует обратить внимание на то, что зачастую вузы расположены в центре или близ центра города, где арендная плата максимально высока и для большинства вновь созданных хозяйственных обществ обременительна (особенно этот вопрос обостряется для тех вузов, при которых не созданы бизнес-инкубаторы);
  - актуален вопрос аренды оборудования, особенно уникального оборудования для продолжения дальнейших исследований и совершенствования характеристик нематериального актива (объекта интеллектуальной собственности) в малом инновационном предприятии;
  - низкая активность авторов и разработчиков идей, отсутствие механизма стимулирования активности;
  - незначительное количество патентов и свидетельств, готовых к коммерциализации;
  - отсутствие механизма выявления результатов интеллектуальной деятельности, пригодных к использованию в бизнесе;

- большая занятость преподавателей учебной нагрузкой;
- неподготовленность бизнес-структур к формированию запроса на совместную с вузом хозяйственную деятельность и к взаимодействию в этой сфере;
- отсутствие регулярного диалога между субъектами, правил взаимоотношений;
- несовершенство нормативно-правового регулирования, отсутствие льгот и многое другое.

Оптимальное решение вышеперечисленных проблем и преодоление барьеров во взаимоотношениях между бизнес-средой и вузами – развитие бизнес-инкубаторов и создание технопарков.

Бизнес-инкубаторы (БИ) – структуры, ориентированные на создание условий по инфраструктурной поддержке малых инновационных предприятий на переломе, так называемой инкубационной стадии развития. Они в значительной мере снижают риск банкротства в первый год существования МИП, существенно снижают расходы на аренду площадей, способствуют повышению инновационной активности, внедрению новых технологий и ноу-хау.

При этом бизнес-инкубатор является первоосновой технопарка. В БИ аккумулируются идеи, создаются проекты, на основе которых будут работать представители бизнес-сектора, вошедшие в технопарк.

Руководитель дирекции по работе с образовательным и государственным секторами компании «АЙТи» Дмитрий Смирнов отмечает, что технопарк – это не просто сдача в аренду каких-то площадей и помещений, а поддержка новых инновационных проектов, компаний, позволяющая им интегрироваться внутри самого технопарка и создавать совместные решения. Другими словами, технопарк позволяет создать благоприятные условия для образования и развития «стартапов», их максимально плодотворного сотрудничества как с родительскими организациями – университетами, так и между собой.

Алексей Николаев, руководитель программы по работе с вузами корпорации Intel в России и СНГ, отмечает, что БИ могут существовать как некоммерческие организации, специализирующиеся на поддержке малого бизнеса. Такой инкубатор выполняет целый ряд функций по обслуживанию предпринимательства, включая консалтинг, обучение и организационно-технические услуги. Для этого используются материальные ресурсы и организационная поддержка учредителей. Сочетание «технопарк – инкубатор бизнеса» означает в первую очередь питательную и благоприятную среду, которая притягивает к себе инноваторов, предпринимателей, представителей крупной индустрии, инвесторов, сотрудников государственных институтов развития и регулирующих органов. Это все те сектора и группы, которые играют ключевую роль в развитии инноваций, которые должны постоянно и очень тесно взаимодействовать, вместе учиться

искусству инни  
и обеспечивать

И миров:  
жасал интеле  
принимателей,  
ляется в неско  
редь положите  
тслях хозяйству

**НЕОБХОД  
ПР.  
РОТОРНЫХ:**

Анализ в  
торов большой  
метров оборуд  
показывает, чт  
явленных в прс

Для их о  
дание базы дан

В связи с  
лами Российск  
дологическое с  
ствующие зад  
близкой по кла

Необходи  
ных условиях

В дополн  
эксплуатации  
ском разрезе  
для выбора об  
режимов работ  
мониторинг ре  
рации отказов,

- контро
  - осущес
  - опреде
- сти, в том числ

искусству инноваций и технологического предпринимательства, поддерживать и обеспечивать успех друг друга.

И мировая практика показывает, что в технопарках, где создана надежная интеллектуальная среда и все условия для работы начинающих предпринимателей, внедрение инновационных технологий в экономику осуществляется в несколько раз быстрее, чем на крупном предприятии, что в свою очередь положительным образом сказывается на основных экономических показателях хозяйствующих субъектов.

#### **НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ И ВЫЯВЛЕНИИ ОТКАЗОВ РОТОРНЫХ ЭКСКАВАТОРОВ БОЛЬШОЙ ЕДИНИЧНОЙ МОЩНОСТИ**

**Е. Е. Милосердов, А. В. Минеев**  
(ИНиГ, СФУ, г. Красноярск)

Анализ возможности оценки технического состояния роторных экскаваторов большой единичной мощности, результатов измерений основных параметров оборудования, задаваемый нормативной и технической документацией, показывает, что их явно недостаточно для обнаружения многих дефектов, выявленных в процессе эксплуатации, особенно на начальной стадии развития.

Для их обнаружения необходимо больше фактического материала – создание базы данных.

В связи с нахождением производителей роторных экскаваторов за пределами Российской Федерации необходимо восстанавливать техническое и методологическое сотрудничество с данными предприятиями либо ставить соответствующие задачи перед ответственными изготовителями аналогичной или близкой по классу техники.

Необходимым условием эффективной эксплуатации техники в современных условиях является реализация рациональных режимов ее нагружения.

В дополнение к написанному выше крайне необходим учет отказов при эксплуатации оборудования роторного экскаватора ЭРШРД-5250 на Березонском разрезе Сибирской угольной энергетической компании. Инструментом для выбора обоснованного универсального решения по выбору рекомендации режимов работы и назначению ресурсов техники может служить постоянный мониторинг режимов работы оборудования в виде контроля нагрузок, регистрации отказов, на основании которого возможно:

- контролировать качество работы оператора и обеспечивающих служб;
- осуществлять ресурсосберегающую настройку систем привода;
- определять показатели организационно-технологической эффективности, в том числе коэффициенты использования и технической готовности;