



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
(ФГАУ «РФТР»)**

Ленинградский пр-т, д. 31 А, стр.1, Москва, 125284
тел.: (495) 789-47-30, e-mail: rftr@rftr.ru, <http://www.rftr.ru>
ОГРН 1037700080615, ОКПО 40420893, ИНН 7710172832, КПП 771401001

Межрегиональный семинар-тренинг на тему:
**«Особенности планирования и управления проектами НИОКР.
Коммерциализация результатов НИОКР»**
7-8 декабря 2012г., г. Москва

Место проведения: Москва, Ленинградский пр-т, д. 31 А, стр.1, офис ФГАУ РФТР

Цель встречи: познакомить участников встречи с инструментами и решениями в области бизнес-планирования, управления проектами с высокой долей НИОКР, коммерциализации результатов НИОКР.

Целевая аудитория: директор по стратегии и инновационному развитию, руководитель структурного подразделения, курирующий вопросы планирования и реализации проектов НИОКР, компании с государственным участием, крупного частного холдинга.

День 1 / 7 декабря 2012 г. / Мастер-класс: «Бизнес-планирование и управление проектами с высокой долей НИОКР. Управление инвестициями в проекте инновационной направленности»

Эксперты:

Рогачев М.Б./ директор ФГАУ «РФТР»

Корзников А.М. / управляющий директор ФГАУ «РФТР»

- Краткая теория принятия решений, как единственного/ключевого продукта управленческого процесса.
- Регламентное обеспечение процесса принятия решений.
- Обоснование предлагаемых решений при планировании НИОКР.
- Управление бизнес-структурой: закономерности, особенности, отличия.
- Взаимосвязь процессов планирования НИОКР (включая подачу заявок) и бюджетирования в компаниях.
- Особенности управления проектами с высокой долей НИОКР.
- Управление инвестициями в проекте инновационной направленности.
- Корпоративный венчуринг.
- Примеры изменения/улучшения параметров проектов через изменение характеристик продукта (технологии, себестоимость, цена) (ключевой приоритет - внутренняя среда).
- Примеры изменения/улучшения параметров проектов через учет динамики изменений потребительского спроса и государственного регулирования (ключевой приоритет – внешняя среда).
- Управление корпоративной наукой
- Управление R&D
- Научно-техническая инфраструктура корпораций
- Глобализация и зарубежный опыт

День 2 / 8 декабря 2012г. / Коммерциализация НИОКР в крупных компаниях

Котельников В.Ю./ генеральный директор Конгресс Проминвест; консультант ООН, Президент GIVIS (США), изобрел и создал Ten3 Business e-Coach - первый в мире виртуальный механизм эффективного и быстрого выращивания современных венчурных предпринимателей, бизнес-лидеров и инновационных фирм на основе непрерывного и вдохновляющего бизнес e-коучинга

Различные корпоративные подходы к коммерциализации НИОКР

Управление инновациями в корне отличается от обычного менеджмента и управления операциями и бизнес-процессами. Инновации – это создание того, чего ранее не существовало, а такой процесс по своей сути экспериментальный, требующий специфических настроек, навыков, лидерских качеств и творческой предприимчивости.

- Отличия управления инновациями от управления операциями
- Эволюционные и революционные инновации: различные подходы к созданию

Современный системный подход к созданию инноваций

В прошлом веке инновации в основном ассоциировались с созданием новых технологий. Быстрое развитие информационных технологий и глобализация рынков в корне изменили и подход к созданию инноваций. Сегодня новые технологии являются лишь одной из 7 основных взаимосвязанных областей инноваций и отдельно от них не в состоянии привести к созданию коммерчески успешного нового продукта.

- Системные инновации: 7 взаимосвязанных областей
- Корпоративная система поддержки инноваций: 6 элементов
- Динамичные стратегии создания инноваций
- Плоская организационная структура
- Творческий маркетинг инновационных проектов и продуктов

Процесс создания инноваций: современные подходы

Одна из основных причин неспособности подавляющего большинства российских изобретателей превратить результаты НИОКР в инновацию, т.е. востребованный на рынке продукт, – это их неверная нацеленность на решение технических проблем, а не на создание максимально возможной ценности для целевого потребителя, как внешнего, так и внутреннего. Кроме того, жестко закрепленные организационные структуры, процессы и процедуры также являются жестокими убийцами инноваций. Успешные же инновационные компании всегда нацелены на покупателя и очень гибко подходят к процессу создания инноваций.

- Нацеленность на создание максимальной ценности для потребителя
- Джаз создания инноваций: импровизация внутри направляющей структуры
- «Футбол инноваций»: моделирующая игра, резко повышающая успех инноваций
- Российские и зарубежные бизнес-кейсы

Люди, от которых зависит успех коммерциализации НИОКР

Инновации – это в первую очередь люди. Инновации еще в прошлом веке стали явлением не технологическим, а социальным. В частности, опытные венчурные инвесторы оценивают в первую, вторую и третью очередь не технологию, а лидера инновационной команды и саму команду. В успешных инновационных компаниях успешная коммерциализация НИОКР начинается с самого верха, с главы компании, с его лидерского стиля. Лидер инновационного проекта и его команда должны быть достаточно предприимчивыми, способными на ходу творчески решать непрерывно возникающие проблемы, а также замечать непрерывно возникающие новые возможности и быстро реагировать на них.

- Роль корпоративного лидера
- Предприимчивый лидер инновационного проекта: личные качества и навыки
- Команда инновационного проекта: отбор, тренинг, взаимодействие, мотивация

Оператор встречи: АНО ЦРБ «ТРАМУС»

Координатор: Литвиненко Екатерина, советник директора ФГАУ «РФТР», 8 (916) 713-70-11, litvinenko@rfttr.ru