

УДК 330.341

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ БРОКЕР КАК ПОСРЕДНИК В КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Гаврилюк В.В. (Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Научный руководитель – д.э.н., профессор Ветрова Е.Н.

(Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО»)

Аннотация. В работе рассматривается место и функции технологического брокера как посредника между субъектами инновационной деятельности. Изучается его роль в решении проблемы низкой вероятности успеха в процессе коммерциализации инноваций.

Введение. Разработка и коммерциализация инноваций представляют собой неотъемлемые составляющие экономического роста. При этом, несмотря на насыщенность рынка инвестиционного капитала и высокую потребность в новых разработках, вероятность успешного выхода инновации на рынок остается достаточно низкой. Во многом это обусловлено тем, что процесс коммерциализации инноваций становится все более комплексным и трудоемким, что приводит к существенному повышению в нем роли посредников.

Основная часть. Коммерциализация инноваций является сложным многогранным процессом, предполагающим взаимодействие разных типов субъектов инновационной деятельности. Конечным результатом становится доведение разработки до рыночного применения и извлечения из нее прибыли.

В настоящее время существует множество способов коммерциализации инноваций: от передачи прав на интеллектуальную собственность до извлечения прибыли из реализации готового продукта. Это позволяет новаторам выбрать оптимальный путь для развития своей разработки. При этом проблема низкой доли разработок, успешно вышедших на рынок, в их общем объеме остается нерешенной.

На процесс коммерциализации инноваций немалую роль оказывает высокий уровень неопределенности в инновационной деятельности и постоянная необходимость в коммуникациях между ее субъектами. Кроме этого, процесс глобализации делает инновационный процесс все более динамичным, конкурентным и непредсказуемым.

В связи с этим в начале текущего столетия возникла теория «тройной спирали», которая выделяет три ключевых типа субъектов инновационной деятельности: науку, бизнес и государство. Успешная коммерциализация инноваций возможна только при непрерывном, комплексном взаимодействии этих субъектов. Из этого следует, что для обеспечения таких коммуникаций, новаторам приходится заниматься не только научно-исследовательской деятельностью, но еще и предпринимательской, что существенно усложняет процесс коммерциализации.

Для решения этой проблемы существуют технологические брокеры, которые берут на себя функции по развитию инноваций с точки зрения рынка. Технологический брокер выступает связующим звеном между субъектами инновационной деятельности и повышает эффективность их взаимодействия.

Место и роль брокера в инновационном процессе существенно изменились за последние десятилетия. В первой половине XX века его роль играли библиотеки и архивы, которые агрегировали информацию о существующих исследованиях и разработках, что способствовало их дальнейшему воплощению. В современных условиях понятие технологический брокер является намного более широким. Это полноценный посредник между новаторами и другими субъектами инновационной деятельности, который занимается коммерциализацией инноваций. Технологический брокер выполняет следующие функции:

- сбор и обработка информации о текущем положении рынка инноваций и капитала, выявление потребности экономики в новых разработках;
- оценка инновационных проектов, содействие их подготовке к выходу на рынок;
- оказание консалтинговых услуг в области коммерциализации инновационных разработок;
- поиск и взаимодействие с лицами, заинтересованными в определенных разработках;
- отстаивание интересов новатора на всех этапах инновационного процесса и др.

В традиционном представлении технологический брокер выполняет свои функции путем живого общения с контрагентами. Это заключается в проведении встреч, организации и участии в профильных мероприятиях, подготовке необходимого пакета документов и сопровождении сделок и т. д. В период цифровой трансформации набирает популярность такое понятие, как «виртуальный брокер». Как правило, он действует через онлайн-платформы, которые открывают доступ к поиску и оперативному обмену информацией с потенциальными контрагентами по всему миру, а также получать консалтинговые услуги без личного присутствия.

Выводы. Таким образом, независимо от принципа работы, технологический брокер освобождает новаторов от непрофильной предпринимательской деятельности в области коммерциализации инноваций и, тем самым, позволяет им сфокусироваться непосредственно на самой разработке. Такое распределение функций снижает риски при выводе нового продукта на рынок, повышает его качество и конкурентоспособность.