



Сопенюк О.М.

викладач

ОДЕУ, Україна

СПРИЯННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ
БРОКЕРІВ ІННОВАЦІЙНОМУ
РОЗВИТКОВІ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуті проблеми
технологічного брокерства в
Україні. Запропоновані шляхи
щодо активізації їхньої діяльності.

Основа економічного та науково-технологічного процвітання підприємства полягає в інноваційному розвитку. Одним з головних напрямків розвитку та стимулювання інноваційного процесу виступає формування дієвої, злагодженої інноваційної інфраструктури в цілому та її окремих елементів, які на даний момент до кінця не сформована в країні. Недостатній рівень створення та впровадження інноваційних розробок на вітчизняних підприємствах і як наслідок низький рівень продуктивності праці, пояснюється відсутністю взаємодії виробників інтелектуального продукту з потенційними споживачами. Ця проблема може бути вирішена за рахунок створення спеціальних посередників, які поєднують усіх учасників інноваційного процесу в єдину систему.

На сьогодні в економічній теорії та практиці не існує єдиного трактування поняття «технологічний брокер». Дежина вважає [1, С. 109], що посередники виступають економічним агентами в системі комерціалізації технологій. Толковий словник економічних термінів [2] тлумачить цей термін, як спеціалізовані фірми, які здійснюють науково-

Sopenyk O.M.

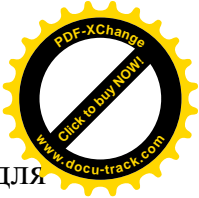
lecturer

OSEU, Ukraine

THE ASSISTANCE OF
TECHNOLOGICAL BROKERS TO
DOMESTIC COMPANIES'
INNOVATIVE DEVELOPMENT

The problems of Ukrainian
technological brokerage's
development is considered. The
ways to intensify its activity are
suggested.

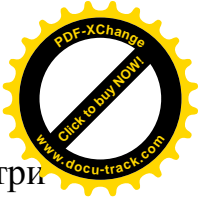




дослідну діяльність, як комерційну, скупають патенти та ідеї для подальшого доопрацювання

Існують різні думки щодо функцій, які повинні виконувати технологічні брокери. Микитюк [4, С.78] стверджує, що вони повинні надавати консалтингові послуги, в тому числі патентно-ліцензійні, й відповідати за кінцевий результат комерціалізації технологій та інноваційних продуктів. На думку Дежиної [1, С.109], вони займаються просуванням розробок на ринок, що допомагає запобігти ситуації несправедливого розподілу доходів від реалізації інтелектуальної власності, що нерідко трапляється на практиці, коли НДІ та ВНЗ намагаються самостійно вести переговори з потенційними замовниками. Ми погоджуємось з думкою Макарова В.Б. [4], що головна функція технологічного брокера полягає в поєднанні воедино «покупця технологій - інвестора чи «продавця» - розробника. Для інвесторів технологічний брокер здійснює пошук, експертизу та відбір технологій, управління науковими проектами, консультування з різних питань. Для розробників технологічний брокер може виступати у якості «технологічного менеджера», формуючи загальну стратегію комерціалізації технології, здійснюючи пошук інвесторів, маркетинг, оперативне управління, вирішуючи юридичні та фінансові питання та захищаючи авторські інтереси розробників.

Невизначеність цього терміну призводить до того, що неможливо точно з'ясувати, хто може, здатен чи повинен виконувати функції технологічних брокерів. Ми одностайні з думкою Єгорова О.С та Лук'яненко Я.В. [5, С.10], що введення терміну «технологічного брокера» законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», ще не означає створення відповідного інституту. Тому у якості технологічного брокера, різні науковці бачать різні інститути. Дежина [1, С.109] відносить до них організації, які займаються патентуванням та ліцензуванням, консалтингом, маркетингом інновацій.



Золотарев [6, С.60] у якості посередницьких організацій бачить центри трансферу технологій, інноваційні центри, патентні бюро, бізнес - інкубатори.

З метою вирішення цих питань та сприяння активізації технологічно посередництва в Україні необхідно: 1) сприяти підвищенню кваліфікації персоналу у сфері технологічного менеджменту; 2) розширювати попит на високотехнологічні продукти; 3) заохочувати науково-дослідні інститути та винахідників до передачі функції комерціалізації винаходів технологічним брокера, що в свою чергу можливе лише за умов, коли останні несуть відповідальність за результати комерціалізації; 4) розвивати мережу зв'язків та систем інформатизації, які стимулюватимуть брокерів виходити за регіональні та галузеві рамки пошуку та комерціалізації ідей.

Література

1. Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. – М.: ИЭПП, 2004. С.152.
2. Толковый словарь экономических терминов. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/biznes-15-5/14.html>.
3. Микитюк П. П., Інноваційна діяльність: Навч. пос. П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
4. Макаров В.Б. Роль специализированных торговых структур в коммерциализации высоких технологий и продвижении на рынок наукоемкой продукции [Электронный ресурс]. - Режим доступа :<http://www.ptechology.ru /Innovac/ Innovac28.html>.
5. Єгоров О.С., Лук'яненко Я.В. Технологічне брокерство. Правовий аспект // Винахідник і реалізатор. – 2009. - №8. – С.10-11.
6. Золотарев С. К. Трансфер технологий. Конспект лекцій — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2008. - 72 с. (Русск. яз.).