



ИННОВАЦИОННЫЕ ПОСРЕДНИКИ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В.С. Кортунова

На сегодняшний день существует целый ряд субъективных факторов, мешающих российским ученым полностью реализовать потенциал собственных научно-технических разработок. Так, недостаток экономического образования ученых и изобретателей проявляется в неумении составить бизнес-план и оценить коммерческий потенциал работы, а также в неосведомленности относительно юридических вопросов оформления прав на объекты интеллектуальной собственности и особенностей их купли-продажи. Большинство разработчиков опасаются потерять авторские права на разработку при раскрытии ее технологических характеристик перед инвесторами. Некоторые авторы утверждают, что их разработка изменит мир, и поэтому имеют тяготение к определенной гигантомании и требуют инвестирования в огромных объемах без четкого экономического обоснования.

Данные проблемы рыночной реализации отечественных разработок объективно доказывают необходимость функционирования в России эффективной системы коммерциализации научно-технических разработок на основе разветвленной сети инновационных посредников.

Инновационные посредники выступают промежуточным объединяющим звеном между рынком и инноваторами, значительно увеличивают скорость прохождения разработки всех стадий инновационного цикла и снижают риски венчурного инвестирования за счет жесткой ориентации на определенные рыночные потребности.

Эффективность деятельности инновационного посредника по удовлетворению клиентов в коммерческом использовании инноваций определяет выбранная им финансовая стра-

тегия. Поэтому они получают прибыль за счет перераспределения ресурсных потоков и координационной оптимизации инновационного процесса в части взаимодействия субъектов инновационной деятельности.

Инновационные посредники способствуют формированию горизонтальных связей между промышленными предприятиями, учебными и научными учреждениями, а также вертикальных связей между муниципальным, региональным и федеральным уровнями управления инновационной деятельностью. Они выполняют разнообразные функции, такие как:

- оценка и экспертиза инновационных проектов;
- оценка «патентной чистоты» разработок;
- предоставление юридической помощи в оформлении прав на интеллектуальную собственность;
- разработка маркетингового плана коммерциализации инновации;
- продвижение инновационных продуктов на рынок;
- доработка и сопровождение новых продуктов и технологий;
- поиск потенциальных партнеров и инвесторов;
- защита интеллектуальных прав собственности и др.

Выполнение посредниками указанных функций помогает значительно повысить эффективность инновационного процесса. Так, сокращаются время от момента принятия решения о коммерциализации до выхода на рынок новой разработки и трансакционные издержки поиска и анализа научно-технической и рыночной информации; уменьшается количество обанкротившихся проектов; увеличивается прибыль автора (собственника) от

продажи собственной научно-технической разработки.

Необходимо отметить, что на разных этапах жизненного цикла продукции задачи инновационных посредников модифицируются (см. таблицу).

В принципе создатели (авторы) инновационных продуктов могут устанавливать прямые связи с потенциальными потребителями их разработок, однако мировой, а теперь уже и российский опыт свидетельствуют, что получение научного результата и его продажа имеют между собой мало общего. Поэтому этим должны заниматься инновационные посредники – люди разных профессий, так как совмещение предпринимательских и исследовательских качеств встречается крайне редко. Развитию инновационного посредничества способствует также глобальный характер инноваций.

В западноевропейских странах функции инновационного посредника все более активно берет на себя государство, которое играет значительную роль в создании государствен-

но-частной информационной инфраструктуры, центров по кооперации университетов и бизнеса, инновационных центров по передаче новых технологий малому и среднему бизнесу. При этом роль государства в развитии инновационной системы основывается на стимулировании инновационного развития, создании условий для коммерциализации знаний и вывода новых продуктов и услуг на рынки. Главным принципом такого подхода является развитие во взаимодействии трех систем: бизнеса, государства, науки и образования.

В России данный элемент инфраструктуры является наименее развитым, хотя появляются организации, имеющие положительный опыт работы в сфере инновационного посредничества. Так, в Новосибирском научном центре около пяти лет успешно функционирует некоммерческая организация «Институт перспективных исследований» (ИПИ) и связанные с ней внедренческая и инжиниринговая организации – «Международный научный центр по теплофизике и энергетике» и ЗАО «Специальное конструкторское бюро ИПИ».

Характеристика задач инновационных посредников на разных этапах жизненного цикла продукта

Основные этапы жизненного цикла продукта	Характеристика этапа	Задачи инновационного посредника
Разработка	Анализ возможностей производства продукции, НИОКР, опытные образцы	Маркетинговые исследования, рыночные испытания
Выведение на рынок	Поступление товара в продажу, появление новой торговой марки	Распространение информации о товаре, мероприятия, направленные на его принятие потребителями, создание у потребителей предпочтения к торговой марке
Рост	Ответная реакция конкурентов, быстро растущий рынок, изменчивый нестабильный характер роста продаж	Проникновение в глубь рынка, достижение максимальной выгоды от начального продвижения товара, распределение, широкая реклама
Зрелость	Стабилизация продаж, существенность предпочтения потребителями	Удержание освоенного сегмента рынка, расширение доли за счет ослабления конкурентов
Насыщение рынка и упадок	Сокращение освоенного сегмента рынка, избыточность и перепроизводство, появление аналогичных товаров, появление условий слияния и поглощения конкурентами	Оценка возможности отказа от производства, работа над портфелем инноваций, формирование нового цикла (подготовка к разработке инновационного продукта)

По существу «Институт перспективных исследований» является spin-off фирмой Института теплофизики СО РАН и занимается коммерциализацией его перспективных научных разработок, а также выполнением заказов на проведение НИОКР в области кипения, разделения жидких газов, теории капиллярных процессов. Характерной особенностью ИПИ является проектная форма организации работы с привлечением на контрактной основе специалистов из других институтов СО РАН и вузов.

В целом российские малые инновационные предприятия могут и в основном должны быть spin-off академических исследований, базироваться на разрешенном и поощ-

ряемом «выносе» коммерциализируемой части результатов академических исследований, ведущихся в государственных научных центрах и университетах широким некоммерческим фронтом.

Итак, на сегодняшний день отличительной чертой инновационного рынка является отсутствие каналов сбыта, что обуславливает особую важность инновационных посредников. Именно они берут на себя функцию сведения продавцов и покупателей инновационных продуктов, налаживания механизмов их взаимодействия (коммуникации). Поэтому развитие инновационного посредничества и развитие инновационного рынка – это взаимообусловленные процессы.