

економічне зростання не забезпечує перехід до стадії постіндустріального розвитку суспільства, таким чином, національна економіка позбавляється майбутнього.

ПЕРЕРВА П.Г., д.е.н., проф., декан економічного факультету НТУ «ХПІ»

ВЕРЕС ШАМОШІ МАРІАНН, зав. каф. Мішкольцьського ун-ту (Угорщина)
ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВИХ РОЗРОБОК УНІВЕРСИТЕТІВ

Пропонується також організаційна модель комерціалізації і трансферу технологій на основі функціонального підходу, який передбачає створення в ВНЗ або за його межами спеціального підрозділу, в функції якого необхідно ввести задачу, яка безпосередньо відтворює функції комерціалізації або трансферу технологій на цьому підприємстві. Це дозволяє цілеспрямовано (функціонально) займатися питаннями комерціалізації технологій та підвищенням ефективності цього процесу. Пропонується використання незалежних фірм-посередників (інноваційних брокерів). В розвиток цього підходу запропоновано використання ланцюгового (як мінімум подвійного) брокерства, що дозволяє суттєво прискорити процес комерціалізації і підвищити його ефективність (рис.1). До задач пошуково-організаційного інноваційного брокера слід віднести: дослідження сучасних потреб споживачів науково містких технологій; представлення потреб споживачів технологій в формі бізнес-плану; проведення незалежної експертизи бізнес-планів; представлення бізнес-планів потенційним інвесторам, розробникам і споживачам технологій; пропозиція бізнес-планів інвесторам, розробникам і споживачам технологій; сприяння укладанню угод між розробниками і споживачами технологій на їх розробку і т.д.

Задачі пошуково-збутового інноваційного брокера: створює банк технологій для подальшого їх збуту споживачам; проводить юридичну

експертизу на право власності і взаємовідносин продавця, власника прав і автора технологій; розробляє форму представлення розробленого технологій для збуту; організовує презентації розроблених технологій з участю автора, продавця і експертів потенційного споживача чи покупця; вирішує питання подальшої охорони та захисту прав авторів та власників розроблених технологій; представляє інтереси продавця (власника, автора) при проведенні переговорів з потенційними споживачами (покупцями) технологій та при укладенні відповідних угод на їх продаж; вирішує мовні, валютні та інші питання при міжнародному трансфері або комерціалізації технологій.



Рис.1. Організаційна схема комерціалізації технологій в ВНЗ з використанням подвійного (ланцюгового) інноваційного брокерства

Ефективність такого підходу підтверджується наступними тезами: підприємства-розробники технологій більш точно враховують потреби сучасного ринку при формуванні портфелю бізнес-замовлень на створення технологій; розроблені технології в більшій ступені відповідають вимогам і

потребам потенційних споживачів; прискорюється процес збуту інтелектуальної продукції; зменшується час на проведення узгоджень з потенційним покупцем (споживачем), оскільки більшість переговорних положень вже проведені пошуково-організаційним інноваційним брокером.

Підхід, що пропонується, був успішно апробований в практиці наукової діяльності університетів України та Угорщини при організації трансферу та комерціалізації наукових університетських розробок.